اسلام میں
تجارت کی اہمیت

مرتب

حضرت مفتی احمد اللہ نثار صاحب قاسمی نقشبندی مجددی دامت برکاتہم

خلیفہ مجاز محبوب العلماء والصلحاء حضرت مولانا حافظ پیر ذوالفقار احمد صاحب نقشبندی مجددی دامت برکاتہم

وناظم دار العلوم رشیدیہ حیدرآباد



ناشر

دار العلوم رشیدیہ

اسلام میں تجارت کی اہمیت

مرتب
مفتی احمد اللہ نثار قاسمی

ناشر
دارالعلوم رشیدیہ مہدی پٹنم حیدرآباد

فہرس

علماء کرام کے لئے تجارت

مسلمان تاجروں کے سبق آموز واقعات

غبارِ خاطر

اسلام میں کسبِ حلال کی اہمیت اس قدر ہے کہ فرائض میں سے ایک اہم فریضہ کسبِ حلال ہے،حقوق کی ادائیگی واجب ہے،اورحکمِ واجب کے اسباب بھی حکماً واجب ہوتے ہیں،کسب کے اسباب زراعت،ملازمت ،صناعت،اورتجارت میں اہم اوراعلی تجارت ہے،سچے اورامانت دارتاجر کے لئے صحبتِ انبیاء کی بشارت ہے،جوقوم تجارت نہیں کرتی وہ ایک دن اپنی تہذیب وشاخت کھوبیٹھتی ہے،تہذیب وثقافت کومسمار کرنے میں تجارت کااہم دخل ہے،جیسا کپڑابازار میں آئے گا قوم ویسا پہننے پر مجبورہوگی،خواہ وہ غیر اسلامی ہو،اسلامی تاجراسلامی تہذیب کوعام کرنے کی بہترین کوشش کرسکتاہے،موجودہ زمانے میں ملکوں کی باگ دوڑ درحقیقت تاجروں کے قبضے میں ہے،تجارت اشاعتِ دین کا بہترین ذریعہ ہے،تجارت خدمتِ انسانیت ،استغنائیت اورتوکل علی اللہ کےحصول کا بہترین راستہ ہے، تاجرآزادی کی زندگی جی سکتاہے۔

تجارت رسول اللہ ﷺ کی سنت ،سلف صالحین کا خاص ذریعہ معاش ، رزق میں برکت کاذریعہ،اسلام کی دعوت واشاعت کاوسیلہ،اوراس وقت ہندوستانی مسلمانوں کے لئے اپنی معاش سطح کواوپراٹھانے اوراقتصادی مشکلات کوحل کرنے تیر بہدف نسخہ ہے۔

ہرشعبہ اس شعبہ کے ناکارہ افرا یا ظالمانہ اصول یا رویّوں کی وجہ سے بدنام ہے، مسلمانوں کو جہاں تعلیم کی طرف سنجیدہ توجہ کی ضرورت ہے اسی درجہ میں ادنی سے اعلی پیمانے تک تجارت کو اپنانے کی ضرورت ہے،اسلامی اصولوں کےمطابق کی جانے والی تجارت قربتِ خالق اورمحبتِ خلق کا زینہ ہے،اپنی اولادکونوکر بنانے سے زیادہ تاجر بنانے کی کوشش کرنی چاہئے،جوقوم تجارت نہیں کرتی وہ ایک دن تاجروں کی غلام بن جاتی ہے۔

کسب مال کو دنیا کانام دیکرقوم پر بوجھ بننے سے احتراز کریں،تجارت اپنے جاننے

والوں سے شروع کریں، قیمت دوسروں سے کم رکھیں، نفع کمانے سے زیادہ گاہک بنانے پر توجہ دیں، گاہک بنانا اتنا مشکل نہیں جتنا گاہک برقرار رکھنا مشکل ہے، گاہک پہلے اپنا اعتماد دیتا ہے، پھر پیسہ دیتا ہے، وعدہ وقت سے پہلے پورا کریں، عذر کی صورت میں پہلے اطلاع کر دیں، تجارت بڑھ جائے تو اس کو اللہ کا فضل سمجھیں، کسی بھی تجارت کو حقیر نہ سمجھیں، تجارت کو ولایت اور اشاعتِ اسلام کا ذریعہ بنائیں۔

یہ مختصر کتابچہ تجارت کی اہمیت پر مرتب ہے، عاجز نے ترتیب دہی میں ''مسنون اصولِ تجارت'' سے بھی خوب اسفتادہ کیا ہے، اور دیگر اہل قلم کی تحاریر سے بھی سودمند ہوا ہے، اللہ سے دعا ہے کہ امت مسلمہ کے لئے نافعیت کا اور مرتب کے لئے نجات کا ذریعہ بنائے۔ آمین۔

احمد اللہ نثار قاسمی
خادم درالعلوم رشیدیہ حیدرآباد
واردِحال مدینہ منورہ، مسجد نبوی
قبل نمازِ جمعہ 12/8/2022ء
۱۳/محرم الحرام/ ۱۴۴۴ھ

کسب حلال کی اہمیت

مال کمانے کی اہمیت قرآن کی روشنی میں

☆ جہاں جہاد فی سبیل کی ترغیب دی گئی اسی کے ساتھ معاش کی خاطر سفر کرنے کا معاًذکر کیا گیا۔

"وَآخَرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ من فَضْلِ الله"(۱)

فریضۂ صلوۃ کے فوری بعد معاش کی محنت کرنے کی ترغیب دی گئی۔

"فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللهِ"(۲)

☆ عبداللہ بن یسر مازنیؓ نماز جمعہ کے بعد مذکورہ آیتِ کسب پر عمل کرنے کی غرض سے مستقل بازار جاتے۔

☆ زمین وآسمان اپنے مالہ کے ساتھ بندوں کی روزی کی خاطر مسخر کیا گیا ہے، ہر مخلوق سے بندے کی روزی کسی نہ کسی درجہ میں جڑی ہوئی ہے۔

"رِّزْقًا لِّلْعِبَادِ.. متاعالکم"(۳)

☆ معاش کی محنت کو "فَضْلِ الله" کی نسبت سے موسوم کرکے مال کی عظمت کا نہ صرف احساس دلایا گیا بلکہ "زِينَةَ اللهِ" فرما کر کسب حلال کو معیوب سمجھنے پر عتاباً سوالیہ تنبیہ کی گئی۔

"قُلْ مَنْ حَرَّمَ زِينَةَ اللهِ الَّتِيَ أَخْرَجَ لِعِبَادِهِ وَالطَّيِّبٰتِ مِنَ

(۱) سورہ مزمل: آیت نمبر ۲۰

(۲) سورہ جمعہ: آیت نمبر ۱۰

(۳) سورہ ق: آیت نمبر ۱۱، سورہ عبس: آیت نمبر ۳۲

الرِّزْقِ"(۱)

☆ عام مسلمان نہیں بلکہ روحانیت کے پیشوا سید الانبیاء ﷺ کو بھی "یا أَیُّھَا النَبِیّ لِمَ تحرِّمُ مَا أَحَلّ اللہُ لَکَ" سے خطاب فرما کر بتایا گیا کہ روحانیت کے بلند ترین مقام پر فائز ہونے کے باوجود معاشی استفادے کے لیے بنی چیزوں سے بے اعتنائی مضر ہے، بقول ابو بکر جصاص رحمۃ اللہ علیہ محض مباحات کے ترک سے کوئی فضیلت و بزرگی حاصل نہ ہوگی۔ "أن لا فضیلۃ فی اِمتناع أکلھا"(۲)

☆ دنیا کے مذاہب میں شاید ہی اس کی کوئی مثال مل سکے جو معتدل اور متوازن تصورِ مال کے سلسلہ میں اسلام کا ہے، قرآن مجید نے مال کو "خیر"(۳) اور "فضل"(۴) کے لفظ سے تعبیر کیا ہے، جس کے معنی اچھی اور بھلی چیز کے ہیں۔

☆ نتیجۃً معاش سے کراہت زدہ قلوب پر معاد کی نعمتوں کی قدر بھی کم ہو جاتی ہے، دنیوی نعمتوں سے نفرت اُخروی نعمتوں سے نفرت کا پیش خیمہ ہے، جب بادشاہت نبوت کے منافی نہیں ہے، نبوت کے ساتھ شیش محل، تخت و کرسی، بڑی بڑی دیگیں، قیمتی گھوڑے، انسان و جنات کی فوجیں اور بے مثال بادشاہت جمع ہو سکتی ہے تو معاش کی محنت کو معیوب خیال کرنا، اسلام کو راہبانہ مذہب سمجھنا، اس بدیہی کو نظری بنا دینا مسلمانی نہیں ہے۔ "یَعْمَلُونَ لَہُ مَا یَشَاءُ مِن محارِیب وَتماثِیلَ وَجِفَانٍ کَالجوَابِ وَقُدُورٍ رَّاسِیَاتٍ"(۵)

☆ قرآنِ کریم کا ایک تہائی حصہ اجمالاً و تفصیلا، صراحۃً و کنایۃً معاشی پہلوؤں سے

(۱) سورہ اعراف: آیت نمبر ۳۲
(۲) أحکام القرآن: ۲/۵۶۶
(۳) البقرہ: ۲۱۵
(۴) جمعہ ۴:
(۵) سورہ سبا: آیت نمبر ۱۳

استفادے کی ترغیب پر مشتمل ہے، اگر چہ ضمناً ہی کیوں نہ ہو، باوجود یہ کہ قرآن خالص معاشی کتاب نہیں ہے، یہ دلیل ہے کہ اسلام مسلمانوں کو معاشی امور کے اعلیٰ مقام پر دیکھنا چاہتا ہے اور عملی طور پر بھی مسلمان معاشی میدانوں سے مربوط ہیں، مگر بالعموم اس کو دین نہیں سمجھا جاتا ہے تو اسکا حصول بے دینی و احکام شکنی کے ساتھ ہوتا ہے یا کسب کی مصروفیت کو دنیا طلبی کا طعنہ دیکر مغلوب و محروم رکھا جاتا ہے۔

کسبِ معاش کے لئے تہجد میں تخفیف

☆ نمازِ تہجد کی فرضیت کا قانون ختم کر دینے کی وجہ قرآنِ مجید نے یہ بیان کیا کہ شب بیداری فرض ہو جانے پر تلاشِ معاش کے فریضے میں لوگوں کو حرج ہو سکتا ہے، نمازِ تہجد کا فریضہ نفل بن جائے یہ گوارا ہے مگر تلاشِ معاش کے فریضے میں حرج لازم آئے یہ گوارا نہیں ہے۔

"عَلِمَ أن سَيَكُوْنُ مِنْكُمْ مَرْضٰى وَآخَرُوْنَ يَضْرِبُوْنَ فِى الأَرْضِ يَبْتَغُوْنَ مِنْ فَضْلِ اللهِ"(۱)

مال کمانے کی اہمیت احادیث کی روشنی میں

☆ آپ ﷺ نے فرمایا: کچھ گناہ معاش کی طلب ومحنت سے ہی معاف ہوتے ہیں۔

"من الذنوب ذنوب لا يكفرها الا الهم فى طلب المعيشة"(۲)

☆ اللہ محنتی پیشہ ور مومن سے محبت فرماتے ہیں۔ "ان الله يحب المؤمن المحترف"(۳)

---

(۱) سورۃ مزمل ۲۰:

(۲) مجمع الزوائد، حدیث: ۶۲۲۵

(۳) المعجم الأوسط، حدیث: ۸۹۳۴، ضعیف

☆سماج میں گھٹیا شمار ہونے والا پیشہ اختیار کر لینا بہت بہتر ہے لوگوں کے سامنے ہاتھ پھیلانے کے مقابلے میں۔ ''مکسبة فیھا دنائة خیر من مسئلة الناس''(۱)

☆اوپر والا ہاتھ یعنی خرچ کرنے والا ہاتھ نیچے والے ہاتھ سے بہتر ہے، خرچ کما کر ہی ہوسکتا ہے، بھیک مانگ کر یا بیکاری سے نہیں۔

☆نبی کریم صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے مسلمانوں کی تجارت کے لیے مستقل مدینہ منورہ میں ایک بازار قائم فرمایا، جس سے مدینے کی معیشت کو یہودیوں کی خرد برد سے بچانا مقصود تھا، بازار کے مستقل احکامات نافذ فرمائے، تمام شرعی امور کا لحاظ رکھنے کی ہدایات فرمائی، مسلمانوں کے بازار میں شراب، خنزیر، سود، ناقابل استعمال پھل بیچنا، شہری کا دیہاتی کو بیچنا، دھوکہ دہی، قافلوں کے بازار پہنچنے سے پہلے ان سے ملنا، چھونے، اٹکل سے خریدنے، ملاوٹ کرنے، جھوٹی قسم کھانے وغیرہ کی ممانعت، یہ ساری انسانی واسلامی ہدایات پر عمل کافروں سے متوقع نہیں ہیں، خرید وفروخت کرنے والوں کے درمیان تسامح، چشم پوشی کا حکم، بذات خود بازار کی نگرانی، سامان اور تجارت کی قیمتیں متعین کرنے کے سلسلے میں چھوٹ اور آزادی، اخلاقی سلوک، تجارت سے ہدایت کا فروغ، مسلمان تاجروں کے بغیر ناممکن ہے۔

اسبابِ معیشت کے لئے آپ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم کی دعا

☆انسانی تاریخ کے تمام مذہبی داعیوں اور رسولوں کے خاتم جن کی تعلیم سارے جہاں کے مذہبی ذخیروں کا خلاصہ ہے، اپنے ہاتھ اٹھا کر پرنم آنکھوں سے خدا کے سامنے امت کو پیش کرتے ہوئے التجاء کرتے ہیں: پروردگار! یہ لوگ پیادہ ہیں، سواری نہیں رکھتے انہیں سواری دیجئے، پروردگار! یہ لوگ ننگے ہیں، ان کے لیے کپڑے کا نظام بنا دیجئے، پروردگار! یہ لوگ بھوکے ہیں، انہیں سیر کیجئے۔

---

(۱) الأحکام السلطانیة، ماوردی: ۳۲۵

”أللهم إنهم حفاة فأحملهم ، أللهم إنهم عراة فاكسهم،
أللهم إنهم جياع فأشبعهم“(۱)

غنی بننے کی دعا کرنا سنت ہے

رسول اللہ ﷺ کی دعائیں اپنی معنویت کے اعتبار سے جواہر پاروں سے کم نہیں ہیں، جس دعاء کو سنیں اور اس کا مفہوم سمجھئے تو دل میں تقاضا پیدا ہوتا ہے کہ یہ دعاء ضرور کرنی چاہئے، ان ہی دعاؤں میں ایک یہ ہے : اے اللہ! مجھے ہدایت، تقویٰ، کردار کی پاکیزگی اور غنا عطا فرمائیے، غنا سے مراد یہ ہے کہ انسان اپنی ضرورت میں دوسرے انسان کا محتاج نہ ہو، وہ اپنی محنت سے اپنی روزی روٹی کا انتظام کرلے، دوسروں کے سامنے ہاتھ پھیلانے کی نوبت نہیں آئے، یہ چاروں باتیں یعنی ہدایت، تقوی، پاکدامنی اور غنا بہت اہم ہیں۔”اللھم انی اسئلک الھدی و التقیٰ و العفاف و الغنی“(۲)

عافیت کے نو حصہ کمانے میں ہے

☆ کمائی اور معاش میں لگے رہنا عافیت کا بہترین راستہ ہے، بیکار رہنا، وقت ضائع کرنا گناہ کا دروازہ کھولنے کے مترادف ہے، آپ ﷺ نے فرمایا : عافیت کے دس حصے ہیں، نو حصے طلب معیشت میں ہیں اور ایک حصہ باقی دوسری چیزوں میں ہے۔

”العافية عشرة أجزاء تسعة في طلب المعيشة و جزء في سائر الأشياء“(۳)

---

(۱)أبو داؤد، حدیث:۲۷۴۹، سندہ حسن

(۲) صحیح مسلم، حدیث نمبر:۲۷۲۱

(۳) مسند الفردوس، دیلمی، باب الألف، حدیث ۸۴۰: دار الکتب العلمیہ، بیروت

کسبِ معاش کے لئے بازار جانا انبیاء کرامؑ کا شیوہ ہے

☆ضرورت اور معاش کے لئے بازار جانا اللہ کے برگزیدہ بندے انبیاء کرامؑ کا شیوہ ہے، بلا ضرورت بازار میں گھومنے جانا گناہ کا سبب بن سکتا ہے، قرآن میں انبیاءؑ سے متعلق ہے۔"وَمَآ أَرْسَلْنَا قَبْلَكَ مِنَ الْمُرْسَلِينَ إِلَّآ إِنَّهُمْ لَيَأْكُلُونَ الطَّعَامَ وَيَمْشُونَ فِي الْأَسْوَاقِ"(۱)

مسلمانوں کی غربت نبی کریم ﷺ کو ناپسند ہے

☆مسلمانوں کی ایک جماعت ننگے بدن، پرانہ پھٹا کمبل بدن پر ڈالے، نہایت غربت کی حالت میں خدمتِ اقدس ﷺ میں حاضر ہوتی ہے، آپ ﷺ کا چہرہ مسلمانوں کی یہ حالت دیکھ کر اداس ہوجاتا ہے۔"فتمعر وجه رسول الله ﷺ" تعاون کے لیے گھر میں تلاش کیا جاتا ہے، کچھ نہ ملنے پر صحابہ کرامؓ کو جمع کر کے تعاون کی ترغیب دی جاتی ہے، امدادی سرمایہ جمع کر کے حوالے کرنے، مسلمانوں کی معاشی خوشحالی و باہمی تعاون دیکھ کر آپ ﷺ کا چہرۂ انور سونے کی طرح دمک اٹھتا ہے، نبی ﷺ کو مسلمانوں کو غریب دیکھنا پسند نہیں کیا۔"فرأيت وجه رسول الله ﷺ يتهلل كأنه مذهبة"(۲)

مالدار بننا شریعت میں کس قدر اہم ہے؟

قرآن مجید میں کم سے کم ۳۲/مقامات پر زکوۃ دینے کا حکم دیا گیا ہے، یا اس کی ترغیب دی گئی ہے اور اسی طرح ۱۶۱/مواقع پر بطور ترغیب یا مدح کے صدقہ دینے کا اور دینے والوں ذکر آیا ہے، اس کے برخلاف شاید ہی کوئی آیت ہو جس میں زکوۃ اور صدقہ لینے کی ترغیب دی گئی ہو، اس سے معلوم ہوا کہ اسلام کا منشا یہی ہے کہ مسلمان جائز طریقہ پر اپنے

(۱)سورہ فرقان:۲۰

(۲)مسلم، حدیث ۱۰۱۷:

آپ کو لائق بنانے کی کوشش کریں کہ وہ خود زکوۃ ادا کریں، وہ صدقہ دینے کے موقف میں ہوں نہ کہ لینے کے، اسی لئے رسول اللہ ﷺ نے اوپر والے کے ہاتھ (دینے والے ہاتھ) کو نیچے والے ہاتھ یعنی (لینے والے ہاتھ) سے بہتر قرار دیا "الید العلیاء خیر من الید السفلی"۔ اگر حلال طریقہ پر مال حاصل کیا جائے اور صحیح راستہ میں اسے خرچ کیا جائے، تو یہ اسلام میں عین مطلوب ہے؛ کیوں کہ بہت سے حقوق مال ہی سے متعلق ہیں، اسی لئے رسول اللہ ﷺ نے فقر ومحتاجی کے بارے میں فرمایا: یہ ایسی چیز ہے جو بعض دفعہ انسان کو کفر تک پہنچا دیتی ہے۔(۱)

آپ ﷺ کا لوگوں کی معیشت پر توجہ فرمانا

مولانا خالد سیف اللہ رحمانی صاحب دامت برکاتہم لکھتے ہیں: رسول اللہ ﷺ نے ہمیشہ مسلمانوں کو اس پر متوجہ کیا، آپ ﷺ نے خود تجارت کی، ایسا بھی ہوا ہے کہ آپ ﷺ نے دوسرے کے پاس سرمایہ کاری کی، مدینہ ہجرت فرمانے کے بعد مسلمانوں کی ایک مارکٹ قائم کی، مہاجرین عام طور پر تجارت کرتے تھے اور انصار زراعت کرتے تھے، آپ ﷺ نے ان کی معاشی جدو جہد کی اصلاح فرمائی، تجارت کی فضیلت بیان فرمائی، زراعت کی حوصلہ افزائی کی، اس زمانہ میں چھوٹی موٹی صنعتیں تھیں، جو زیادہ تر دستکاری کے قبیل سے تھیں، ان کی بھی فضیلت بیان کی، یہاں تک کہ خواتین بھی مارکیٹ میں تجارت کرتی تھیں، بعض عورتیں گھوم گھوم کر عطر وغیرہ فروخت کرتی تھیں، بعض کی آمدنی دستی مصنوعات سے ہوتی تھی؛ لیکن ان کے شوہر کا کوئی خاص کاروبار نہیں تھا، اس وجہ سے ان کی آمدنی خانہ داری میں خرچ ہو جاتی تھی، ان کو زیادہ صدقہ کرنے کا موقع نہیں ملتا تھا، انھوں نے آپ سے دریافت کیا کہ ہم جو اپنے شوہر اور بچوں پر خرچ کرتے ہیں، کیا اس میں ہمارے لئے ثواب ہے؟ آپ ﷺ نے فرمایا: بے شک! اس میں بھی اجر ہے، مویشی پالن، باغبانی وغیرہ

(۱) شمع فروزاں ۲:/۱۷۵

کے کام مرد بھی کرتے تھے، عورتیں بھی کرتی تھیں، غرض کہ اس زمانہ میں معاش کے جو جائز ذرائع تھے، ان تمام کی آپ نے حوصلہ افزائی فرمائی اور مردوں کو ہی نہیں، خواتین کو بھی ان سے فائدہ اٹھانے کا موقع دیا۔

اس کا فائدہ یہ ہوا کہ مدینہ منورہ میں انصار عمومی طور پر کاشتکاری کے پیشہ سے وابستہ تھے اور زیادہ تر یہودی ساہوکاروں کے مقروض رہتے تھے، مگر بہت جلد ان کی معاشی حالت یہودیوں کے برابر ہوگئی، اور بعض تو وہ تھے، جن کا شمار مدینہ کے مالدار ترین لوگوں میں ہونے لگا، اہم بات یہ ہے کہ مکہ سے جو مہاجرین آئے تھے، ان کے پاس کچھ نہیں تھا، ایک طرح سے انصار کی مدد پر ان کی زندگی کا انحصار تھا؛ لیکن بہت جلد محنت کر کے وہ مدینہ کے صاحب ثروت گروہ بن گئے، ان کی معاشی حالت انصار سے بھی بہتر ہوگئی،

حضرت ابو بکر صدیق رضی اللہ عنہ حضرت عثمان غنی رضی اللہ عنہ حضرت عبد الرحمن بن عوف رضی اللہ عنہ حضرت عباس رضی اللہ عنہ اور دیگر بعض مہاجر صحابہ مدینہ کے مالدار ترین لوگ تھے، وہ مال کے پرستار نہیں تھے؛ لیکن مالدار تھے، وہ دولت کے حریص نہیں تھے؛ لیکن دولت مند تھے۔ (۱)

کسبِ معاش کی ترغیب پر عجیب واقعہ

رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کے یہاں جو اعتدال و توازن تھا، ایک واقعہ سے اس کا اندازہ لگایا جا سکتا ہے، ایک دن آپ صلی اللہ علیہ وسلم اپنے رفقاء کے ساتھ بیٹھے تھے، لوگوں نے دیکھا ایک صحت مند، طاقتور نوجوان بھاگ دوڑ میں لگا ہوا ہے، صحابہ رضی اللہ عنہم کہنے لگے: اس شخص پر افسوس ہے، کاش! اس کی جوانی اور طاقت اللہ کے راستہ میں صرف ہوتی، حضور صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: ایسا نہ کہو، اگر یہ اس لئے محنت کر رہا ہے کہ اپنے آپ کو دستِ سوال پھیلانے سے اور لوگوں کی

(۱) شمع فروزاں: ۱۷۶/۲

محتاجی سے بچائے، تو یہ اللہ ہی کے راستہ میں ہے، اسی طرح اگر اس دوڑ دھوپ کمزور والدین اپنے چھوٹے چھوٹے بچوں کے لئے ہو، تاکہ ان کی ضروریات پوری کرے، تب بھی وہ اللہ ہی کے راستہ میں ہے، ہاں! اگر اس کی جہدو جہد اس لئے ہوکہ دوسروں پر فخر کرے اور اپنی دولت مندی کا مظاہرہ کرے، تب اس کی دوڑ دھوپ شیطان کے راستہ میں ہے(۱)

اجتماعی طور پر قوم کو غنی بننا ضروری ہے

مولانا خالد سیف اللہ رحمانی صاحب دامت برکاتہم لکھتے ہیں: جیسے انسان کی انفرادی زندگی میں غنا بہت اہم چیز ہے، اس سے انسان کو ذہنی سکون حاصل ہوتا ہے، وہ عزت ووقار کے ساتھ زندگی گزار سکتا ہے، دوسرے کا محتاج نہیں ہوتا کسی اور کے سامنے ہاتھ پھیلانا نہیں پڑتا، اسی طرح قومی واجتماعی زندگی میں بھی غنا ایک بڑی نعمت ہے، جو قوم اپنی ضروریات اور اپنے مسائل کے بارے میں خود مکتفی ہوتی ہے، اس کو دوسروں کے سامنے ہاتھ پھیلانا نہیں پڑتا ہے، وہ اپنی ضرورتیں خود پوری کرتی ہے اور اپنے مسائل خود حل کرتی ہے، وہ ایک باعزت قوم کی طرح دنیا میں زندگی گزارتی ہے، دوسرے لوگ اس کو عزت واحترام کی نظر سے دیکھتے ہیں، ان کو موقع نہیں ملتا کہ وہ ان کی تحقیر کریں۔

---

(۱) احیاء العلوم: ۲/ ۶۱

کسبِ معاش کی اہمیت آثارِ صحابہ کی روشنی میں

حضرت عمرؓ کا ایک شخص کو کمائی پر لگانے کا واقعہ

عہدِ فاروقی میں ایک شخص جہاد جیسے فریضے کے لیے تعاون کی درخواست کرتا ہے، حضرت عمرؓ مجمع میں سے کھڑے ہو کر اسکا ہاتھ پکڑ کر اعلان کرتے ہیں ''کون ہے جو اس کو میری طرف سے اپنی زمین میں کام کرنے کے لیے نوکری پر رکھ لے''۔''من یستاجر منی یعمل أرضه'' ایک صحابیؓ اٹھ کر تنخواہ پر نوکر بنا لیتے ہیں، کچھ دنوں بعد تنخواہ سے اچھی خاصی رقم جمع ہو جاتی ہے، حضرت عمر فاروق رضی اللہ عنہ کے بلانے پر پیسوں سے بھری تھیلی لاتے ہیں، حضرت عمر فاروق رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں ''یہ پیسے لو! اب جہاد میں جانا ہو جاؤ یا گھر میں بیٹھے رہنا ہے رہو۔''خذ هذه، فان شئت فالآن أغزو وان شئت فاجلس'' (۱)

کسبِ معاش اور حضرت عمر فاروق رضی اللہ عنہ کی تمنا

حضرت عمر فاروق رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں: مال کماتے ہوئے اپنے کجاوے میں دورانِ سفر انتقال کر جاؤں یہ مجھے راہِ خدا میں جہاد کرتے ہوئے جان دینے سے زیادہ محبوب ہے۔

''لأن أموت بين شعبتي رحلي أضرب في الأرض أبتغي من فضل الله أحب الي من أن أقتل مجاهدا في سبيل الله'' (۲)

حضرت عمر فاروق رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں: جہاد فی سبیل اللہ کے علاوہ میری موت آنے کی جگہ اس سے بہتر نہیں سمجھتا، جہاں میں اپنے کنبے کے لیے بازار میں لین دین

---

(۱) شعب الایمان، باب التوکل، حدیث: ۱۲۱۸

(۲) شعب الایمان بیہقی، حدیث ۱۲۵۶:

کررہا ہوں‘‘۔اس کے بعد آیت ’’ وآخرون یضربون في الارض یبتغون من فضل الله وآخرون یقاتلون في سبیل الله‘‘ تلاوت فرمائی،آیت میں غور کرنے سے نکتہ معلوم ہوتا ہے کہ’’یہاں کسب معاش،تجارت وغیرہ کو جہاد فی سبیل اللہ کے ساتھ ذکر کیا گیا ہے‘‘تجارت کی اہمیت کے لیے اتنی بات بہت اہمیت کی حامل ہے۔

☆ نیز حضرت عمر فاروق رضی اللہ عنہ کو بہت سی احادیث کا علم اس وجہ سے نہ ہوسکا کہ کاروباری مشغولیت میں لگے رہتے تھے۔’’ألهاني الصفق فی الأسواق‘‘

حضرت عمر فاروق رضی اللہ عنہ نے کمانے کی ترغیب پر شاعر کا مصرعہ نقل فرمایا۔’’ان الکریم علی الاخوان ذو المال‘‘ بے شک بھائیوں میں معزز دولت مند ہی ہوتا ہے۔

ایمان اور نماز کے بعد افضل عمل کسب معاش ہے

کمانے اور کھانے سے عبادت میں قوت حاصل ہوتی ہے،حضرت ابوذر رضی اللہ عنہ سے کسی نے پوچھا کہ ایمان کے بعد افضل عمل کیا ہے؟فرمایا : نماز اور روٹی کھانا’’الصلاۃ وأکل الخبز‘‘اس نے تعجب سے دیکھا تو فرمایا : اگر روزی روٹی نہ ہوتو اللہ کی عبادت بھی نہیں ہوسکتی،اسی سے کمر مضبوط ہوتی ہے۔’’لو لا الخبر لما عبدالله‘‘(۱)

کسب معاش کے ساتھ عبادت دوگنا ثواب کا ذریعہ ہے

حضرت عیسیٰ نے ایک عبادت گذار سے پوچھا کیا کرتے ہو؟کہا:عبادت کرتا ہوں، گذارہ کیسے چلتا ہے؟کہا: بھائی دیکھ لیتا ہے،فرمایا: تمھارا بھائی تم سے بڑا عبادت گذار ہے۔ ’’أخوک أعبد منک‘‘(۲)چونکہ عابد صرف عبادت میں ہے،بھائی عبادت بھی کرتا ہے، کمائی بھی کرتا ہے جوکہ عبادت ہے،عابد کی دیکھ بھال بھی کرتا ہے جو مستقل کارِثواب ہے،

(۱)الکسب وبیانہ من وجوہ:۱/ ۶۲

(۲)احیاء علوم الدین:۲/ ۶۲

اسلئے یہ بڑا عابد ہوا،عبادت کے بہانے معاش کا بوجھ دوسرے پر ڈال دینا تقوی نہیں ہے، مال کما کر حقوق ادا کرنا اور عبادت نماز وغیرہ ادا کرنا ہی اصل عبادت ہے۔

پیسے پاس نہ ہونے سے دین پر اندیشہ لاحق ہے

حضرت تھانوی رحمۃ اللہ علیہ کا مشورہ: میں آج کل مسلمانوں کو فقر و تنگدستی کے ساتھ زندگی گزارنے اور خالی ہاتھ پڑے رہنے کی رائے نہیں دیتا؛ بلکہ وہ رائے دیتا ہوں جو حضرت سفیان ثوری رحمۃ اللہ علیہ نے اپنے زمانے والوں کو دی تھی، وہ فرماتے تھے: ''اگر آج کسی کے پاس کچھ دینار ہوں تو ان کی قدر کریں! کیوں کہ پہلے زمانے میں روپیہ پاس ہونے سے دین جانے کا اندیشہ تھا؛ مگر آج پیسے پاس نہ ہونے سے دین پر اندیشہ لاحق ہے، ارتداد کا خطرہ ہے اور روپیہ پاس ہو تو دین کی بھی حفاظت ہوگی اور ارتداد کا خطرہ بھی ختم ہوگا''۔(۱)

جس کے پاس پیسہ نہیں اس کا دین بھی محفوظ نہیں

☆ حضرت سفیان ثوری رحمۃ اللہ علیہ فرماتے تھے: پہلے زمانے میں لوگ مال جمع کرنے کو بُرا سمجھتے تھے، مگر آج (اپنے زمانے کی بات فرما رہے) یہ مال مومن کی ڈھال ہے (جو اس کی عزت کی حفاظت کرتا ہے) جس کے پاس پیسوں میں سے کچھ بھی موجود ہے اسے چاہیے کہ اس کی حفاظت کرے، صحیح جگہ خرچ کرے، کیوں کہ یہ وہ زمانہ ہے کہ اگر کوئی ضرورت پیش آگئی تو انسان ضرورت پوری کرنے کے لیے سب سے پہلے اپنا دین ہی خرچ کرتا ہے، یعنی پیسہ جانے پر بالعموم دین بھی محفوظ نہیں رہتا، نماز وقت پر نہیں، وعدہ پورا نہیں، حقوق کی ادائیگی نہیں وغیرہ۔

''كان المال فيما مضى يكره فأما اليوم فهو ترس المؤمن، من كان في يده من هذه شيئا فليصلحه فإنه زمان إن احتاج كان أول

(۱) معارف حکیم الامت رحمۃ اللہ علیہ صفحہ نمبر: ۳۰

من يبذل دينه"۔(۱)

لقمان حکیم کی نصیحت

بیٹا! حلال کماؤ،غریب نہ رہو،فقیری میں فقر کےعلاوہ چار باتوں کی پریشانی اٹھانی پڑے گی:

[ا]غریبی میں دین برباد کردینے والے کام کرنے کی نوبت آجاتی ہے[۲]غم اورٹینشن کی وجہ سےعقل کمزور پڑ جاتی ہے[۳]خودداری چلی جاتی ہے،لوگوں کی طرف للچائی نگاہیں اٹھنی شروع ہوجاتی ہیں[۴]لوگ تمہیں کوئی حیثیت نہیں دیتے۔ "استخفاف الناس به"(۲)

جس کے پاس مال نہیں اس میں خیر بھی نہیں

☆ سعید ابن المسیبؒ اجل تابعی ہے،حضرتِ ابوہریرہ رضی اللہ عنہ کے داماد ہے،کمایا ہوا مال وفات پر چھوڑ جانے لگے تو فرمایا: اے اللہ! تو جانتا ہے میرا مال جمع کرنا محض دین، حسب ونسب کی حفاظت کے لیے تھا،جوشخص اپنی عزت بچانے اور قرضہ ادا کرنے کے لیے بھی مال جمع نہ کرے وہ اچھا انسان کہلانے کے قابل نہیں ہے۔ "لا خير فيمن لا يجمع المال فيقضي دينه ويكف به وجهه"

فرض درجہ کی کمائی کے لئے ترکِ جماعت کی اجازت!

☆ ایک شخص دھوبی ہے،دن بھر ایک درہم کمایا تو گھر چلے گا،مگر جماعت کی نماز نہیں ملے گی،اور اگر ایک درہم سے کم کماتا ہے تو جماعت کی نماز مل جائے گی مگر گھر نہیں

(۱)معارف القرآن،مفتی شفیع صاحب ۷/۲۰۲

(۲)احیاءعلوم الدین،فی فضل الکسب والحث علیہ: ۲/۶۲

چلے گا،کیا کریں؟ سفیان ثوری رحمۃ اللہ علیہ نے فرمایا :ایک درہم کمائے تا کہ گھر چلے اور تنہا نماز پڑھلے۔

"یکسب الدرھم ویصلی وحدہ افضل"

☆سلیمان دارانی رحمۃ اللہ علیہ فرماتے ہیں:اپنی روزی روٹی سے غافل ہوکر پہلی صف میں کھڑے ہوجانا عبادت نہیں ہے،پہلے دو رٹیاں کمالو،پھر عبادت میں لگو تو خشوع والی عبادت ہوگی۔"ولکن ابدأ بِرَغیفَیک فاحرزھما ثم تعبد"(۱)

☆فائدہ:ہر مسلمان عاقل پر پانچوں وقت نماز ادا کرنا فرضِ عین ہے،اوران نمازوں کا بالکل ترک کردینا یا وقتِ مقررہ پر ادا نہ کرنا یا بلاعذر جماعت کا چھوڑ دینا شدید گناہ ہے،اور تجارت ایسا عذر نہیں کہ اس کی وجہ سے جماعت کو ترک کردیا جائے،اور ویسے بھی تاجر تو خود مختار ہوتا ہے۔

مال اس زمانے کا ہتھیار ہے

سفیانِ ثوری رحمۃ اللہ علیہ فرماتے ہیں:مال اس زمانے میں ہتھیار کا کام کرتا ہے۔"ألمال فی ھذالزمان سلاح" آپ رحمۃ اللہ علیہ نے دیکھا کہ مسجد حرام میں چند لوگ خالی بیٹھے تھے، پوچھا کیا کررہے ہو؟ کہنے لگے:کیا کریں؟فرمایا:فالتو بیٹھ کر لوگوں پر بوجھ نہ بنو،جا کر اپنی روزی روٹی کی فکر کرو۔"أطلبوا من فضل اللہ و لا تکونوا عیالاً علی المسلمین"

کسبِ معاش اور امام احمد بن حنبل رحمۃ اللہ علیہ کا قول

☆امام احمد بن حنبل رحمۃ اللہ علیہ سے ایک شخص نے کہا:اللہ کادیا ہوا بہت ہے،کمانے کی ضرورت نہیں ہے،آپ رحمۃ اللہ علیہ نے فرمایا:خالی نہ رہو،پھر بھی کماؤ،بازار کو لازم پکڑے رہو، اس سے جو بھی آئے گا رشتے داری نبھانے،بیماروں کی مدد کرنے میں سہولت ہوگی(ورنہ

(۱)حلیۃ الأولیاء۹:ر ۲۶۴

کوئی بھی اپنی جیب سے کب تک کسی کی بھی مدد کرے گا)۔"ألزم السوق تصل به الرحم وتعودبه"(۱)

☆علی ابن جعفرؒ اپنے والد کے ساتھ امام احمد بن حنبل رحمۃ اللہ علیہ کے پاس سے گذرے، والد نے بچے کے حق میں دعا کی درخواست کی، آپ رحمۃ اللہ علیہ نے فرمایا: اسکو تجارت کے لیے بازار بھیجو اور برے دوستوں کی صحبت سے بچا کر رکھو۔"ألزمه السوق وجنبه أقرانه"(۲)

پیسے کو حقیر نہ سمجھو!

☆امام احمد بن حنبل رحمۃ اللہ علیہ فرماتے ہیں: پیسے کو حقیر نہ سمجھو، پیسہ اگر چہ مقصود نہیں ہے مگر مقصود تک رسائی کا ذریعہ ضرور ہے، اللہ کی اطاعت اور حقوق ادا کرنے جو کمایا جائے تا کہ دوسروں پر بوجھ نہ بنیں، اس سے خریدے گئے لقمے کے حلق سے نیچے اترنے سے پہلے ممکن ہے تمھاری مغفرت ہو جائے۔

"عسى أن تشتري به بقلاً فلا يستقر في جوفك حتى يغفر لك"(۳)

معاش کی طلب دنیا کی طلب میں داخل نہیں

☆حضرت ابراہیم علیہ السلام نے اللہ تعالی سے عرض کیا: کب تک طلبِ دنیا میں سرگرداں رہوں؟ فرمایا: ایسی بات نہ کہو! معاش کی طلب دنیا کی طلب میں داخل نہیں ہے۔

"حتى متى أترددفي طلب الدنيا؟ أمسك عن هذا، فليس طلب المعاش من طلب الدنيا"

☆عقلمندوں نے سچ کہا: عزت بچانے دنیا کمانا درحقیقت دنیا نہیں ہے، بدنی قوت کیلئے معاش کا حصول حرص نہیں ہے۔

---

(۱) الحث علی التجارۃ والصناعۃ: ۲۳ دار البشائر، بیروت

(۲) الحث علی التجارۃ والصناعۃ: ۲۳ دار البشائر، بیروت

(۳) مسنون اصول تجارت: ۱۴۸

"لیس من الرّغبة فی الدنیا اکتساب ما یصون العرض فیھا،لیس من الحرص اجتلاب مایقوت البدن"

مال کمانا کئی عبادتوں کے مجموعے کی بنیاد ہے

☆ فرائض اسلام کی ادائیگی کیلئے مال ضروری ہے،زکوۃ ،حج بیت اللہ،ادائے صلوۃ کیلئے مسجد کی تعمیر،روزہ افطار کرانے کا سامان،صلہ رحمی،اہل وعیال کے حقوق،اولاد کی تعلیم، بیماری میں علاج اور بیماروں کی عیادت،دشمنوں کے خلاف معقول تیاری،جان وعزت کی حفاظت کا سامان وغیرہ کے لیے مال ضروری ہے،ماتحتوں کے حقوق ضائع کرنا گناہ ہے۔

"کفی بالمرء اثماًأن یضیّع من یقوت"(۱)

☆ مال کے ذریعہ جس کارِخیر میں تعاون ہوگا ان سب امور کا خیر وثواب،کما کر خرچ کرنے والے کے حصے میں آئے گا"وتعاونوا علی البر و التقوی "(۲) کے تحت اجرِعظیم کا مستحق ہوگا۔

☆ جب تک بندہ دوسروں کی مالی مدد کرتا رہے گا،تجارت ،ملازمت صنعت اور زراعت وغیرہ میں کسی کا بھی ساتھ دے گا،تاکہ کوئی مسلمان کسی کا محتاج نہ رہے،اپنے ذمے کے حقوق بسہولت ادا کرسکے تو اللہ اِس کی مدد میں ہوجاتے ہیں۔"و اللہ تعالی فی عون العبد ما کان العبد فی عون أخیه المسلم"(۳)

☆ جہاد فی سبیل اللہ میں اجرِعظیم میں کسی کمی کے بغیر مالِ غنیمت بھی ملتا ہے،شوہر کو بیوی سے شہوت کی تکمیل کے باجود ثواب ملتا ہے،اسی طرح حلال کی محنت کرنے والے کو مال کے علاوہ اجر اور صدقے کا ثواب بھی ملتا ہے۔

---

(۱)سنن أبی داوٗد،حدیث ۱۶۹۴:

(۲)سورہ مائدہ: آیت نمبر ۲

(۳)سنن ترمذی،کتاب الحدود،حدیث نمبر ۱۴۲۵:

کسبِ معاش بہترین نیکی ہے

☆ آپ ﷺ نے حضرت عمرو بن عاص رضی اللہ عنہ سے فرمایا: کپڑے سامان وغیرہ تیار کر کے آؤ! غزوے میں جانا ہے، جب تیار ہو کر آگئے تو دعا دی کہ: اللہ تمھیں سلامت رکھے اور مالِ غنیمت سے لوٹائے، حضرت عمروؓ کہنے لگے: میری نیت مال کی نہیں ہے، اور نہ میں اس کے لیے مسلمان بنا، میں تو بس آپ کی صحبت اور دین کی سربلندی کے لیے کلمہ پڑھا، آپ ﷺ نے فرمایا: (وہ تو ٹھیک ہے، مگر مال مل جانا کونسی بری بات ہے) بہترین مال بہترین آدمی کیلئے ہے۔ ”نعم المال الصالح للمرء الصالح“(۱)

حضرت شاہ ولی اللہ رحمۃ اللہ علیہ کی ہدایت

جب اللہ تعالیٰ نے انسانوں کو دنیا میں انسانی تقاضوں کے ساتھ پیدا کیا تو ان تقاضوں کی تکمیل کو شرعی حکم اور عبادت قرار دیا، ان میں کھانا پینا، پہننا اوڑھنا، سر چھپانے کا مکان علاج و معالجہ اور تعلیم و تعلم سب شامل ہے، اس لئے شریعت نے اپنی ضرورتوں کی تکمیل کا انسانوں کو پابند بنایا۔ ”طَلَبُ کَسبِ الحلالِ فَرِیضَۃٌ بَعْدَ الْفَرِیضَۃِ“

حضرت رحمۃ اللہ علیہ فرماتے ہیں جب اولاد بالغ ہوجائے تو دیگر امور کی طرح ان کے کسب معاش کے اسباب تلاش کرنے میں ان کی مدد کرنا والدین کی ذمہ داری ہے۔ وہ فرماتے ہیں کہ بچے کی نشونما کے بعد ان کے معاش و معاد سے متعلق ضروری نفع بخش تعلیم دی جائے اور جب وہ بڑا ہو جائے تو اس کی شادی کی جائے اور ایسا پیشہ و ہنر سکھایا جائے جو اس جیسے ساتھیوں کے شایانِ شان ہو۔(۲)

---

(۱) مسند احمد، حدیث ۱۷۷۹۸: علامہ ہیثمیؒ فرماتے ہیں: اسکے رجال صحیح کے رجال ہیں

(۲) البدر البالغہ

مذہب کی بدنامی نااہلوں کی نمائندگی سے ہے

☆اسباب خواہ کچھ ہوں لیکن حقیقت یہ ہے کہ مذہب کے غلط نمائندگی سے مذہب کے متعلق یہ عام کیفیت پیدا ہوگئی کہ ادھر مذہب اور مذہبی رہنما کا نام آیا تو ساتھ ہی دنیا اور دنیاوی چیزوں کی نفرت میں ہیجان پیدا ہونا شروع ہوا، یہ تصور قائم ہوگیا کہ دنیا اور دنیاوی امور سے اپنے ماننے والوں کو جو مذہب جس حد تک علاحدہ رکھنے میں کامیاب ہوا وہی مذہب کامل مکمل و باکمال ہے۔

حلال مال کمانا عبادت اور مغفرت کا ذریعہ ہے

☆حقوق ادا کرنے کے لئے حلال کمائی عبادت ہے، اور عبادت میں مشقت اٹھانے پر ثواب ہے اور ثواب سے گناہوں کی معافی ہوتی ہے اور درجات بلند ہوتے ہیں، آپ ﷺ نے فرمایا جو شام تک ہاتھ کی کمائی سے تھک کر چور ہوگیا، اس کی مغفرت ہو جاتی ہے، محنت گناہوں کا کفارہ بن جاتی ہے۔

”من أمسى من أمتي كالا من عمل يديه أمسى مغفورا“(۱)

بازار اللہ کے دستر خوان ہیں

☆حسن بصریؒ کا قول ہے : اللہ رب العزت نے کمائی اور معاش کا مرکز بازار بنائے ہیں، جو یہاں حلال کمائی حاصل کرنے آئے گا تو ضرور نفع پائے گا جو بلا ضرورت گھر بیٹھا وقت برباد کرے گا وہ خدا کے رزق سے محروم رہے گا۔

”ألأسواق موائد الله، فمن أتاها أصاب منها“(۲)

---

(۱) صحیح بخاری، حدیث: ۳۷۲۲

(۲) إحیاء علوم الدین، کتاب آداب ال※سب والمعاش ۲: ۶۲، دار المعرف※

کسبِ معاش ہیروؤں کا کام

☆سفیان ثوری رحمۃ اللہ علیہ فرماتے ہیں: بہادروں اور ہیروؤں کا کام کرو یعنی محنت سے حلال کماتے رہو۔"اعمل عمل الأبطال يعنى كسب الحلال"

حلال مال کمانے والا نبی صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم کی نظر میں عقلمند شخص ہے

☆ آپ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے فرمایا (آخرت کی فکر کرنے والا جس طرح عقلمند ہے اسی طرح) اپنے معاش کو بہتر بنانے والا (بھی) عقلمند آدمی ہے۔"ان من عقل الرجل استصلاح معيشة"(۱)

اپنی ذاتی محنت سے کمانا چھوڑ دینا ملت کی تنزلی کا سبب ہے

☆بقول حضرت شاہ ولی اللہ رحمۃ اللہ علیہ ملت کی تنزلی کی ایک وجہ یہ بھی ہے کہ اپنے ہاتھ کی کمائی کے بجائے اپنا بوجھ بیت المال یا چند افراد پر ڈال دینا ہے، مجاہدین اور علماء کے علاوہ ہر فرد کو ذاتی محنت میں لگنا چاہئے ۔(۲)

اقتصادی لحاظ سے ہندوستان میں مسلمانوں کا ماضی اور حال

مولانا خالد سیف اللہ رحمانی صاحب دامت برکاتہم لکھتے ہیں: ہندوستان ایک ایسا ملک ہے، جہاں تقریبا ایک ہزار سال مسلمانوں کے اقتدار کا سورج چمکتا رہا اور پھر اس کی روشنی کو ایسا گہن لگا کہ اس خطے کی سب سے معزز قوم سب سے زیادہ فقیر اور کمتر سمجھی جانے لگی، کوشش کی جارہی ہے کہ مسلمانوں کو ہر میدان میں اتنا پیچھے دھکیل دیا جائے کہ وہ دوسرے برادرانِ وطن کے ساتھ نہ آسکیں، تجارت و کاروبار میں ان کا بائیکاٹ کیا جارہا ہے، تعلیم وصحت

(۱) بغية الباحث من زوائد مسند الحارث: ۲/ ۸۱۱، مسنون اصول تجارت

(۲) حجۃ اللہ ۱/ ۴۵

میں وہ دلتوں سے بھی زیادہ پسماندہ ہیں، اقتدار کے ایوانوں میں مسلم مُکت یعنی مسلمانوں سے خالی اسمبلی اور پارلیمنٹ کے نعرے لگائے جارہے ہیں، غرض یہ کہ ہر میدان میں ان کو محتاج اور دوسروں کے سامنے ہاتھ پھیلانے والی قوم کے درجہ میں لاکر رکھنے کی کوشش کی جارہی ہے، ان حالات میں یہ بات ضروری ہے کہ مسلمان اجتماعی کوششوں کے ذریعہ مختلف میدانوں میں اپنے آپ کو خود مکتفی بنانے کی کوشش کریں، آپ اپنے پاؤں پر کھڑے ہوں اور اپنے آپ کو اس لائق بنائیں کہ دوسروں کا محتاج ہوئے بغیر ایک باعزت قوم کی طرح زندگی گزار سکیں۔(۱)

مسلم قوم کے لئے معاشی قوت وقت کا ہتھیار ہے

دنیوی زندگی میں جو چیز سب سے زیادہ کسی قوم کو متأثر کرتی ہے، وہ اس کی معاشی قوت ہے، کسب معاش کے لئے انسان اتنا بے چین ہو جائے کہ وہ حلال وحرام اور جائز وناجائز کی تمیز بھی اٹھادے، یہ طریقۂ زندگی غیر اسلامی بھی ہے اور غیر اخلاقی بھی؛ لیکن اخلاقی حدود کی رعایت کے ساتھ کسب معاش کی کوششیں اور اس میں مسابقت بری بات نہیں ہے؛ بلکہ یہ ایک ضروری عمل ہے۔

بے کاری اور فالتو کی زندگی

☆ اللہ پیشہ ور محنتی کو پسند کرتے ہیں بیکار اور فالتو شخص سے سخت ناپسند ہوتے ہیں۔

''ان اللہ یحب المؤمن المحترف''(۲)

☆ دین یا دنیا کمائے بغیر فالتو وقت برباد کرنے والے افراد صحابہ کرامؓ کی نظر میں ناپسندیدہ لوگ ہیں۔''أن أری الرجل فارغا فی أمر الدنیا ولا فی أمر آخرته''(۳)

---

(۱) شمع فروزاں ۲: ۱۷۷
(۲) المعجم الاوسط، حدیث: ۸۹۳۴
(۳) مجمع الزوائد، باب الکسب والتجارة، حدیث ۶۲۳۵:

☆ حلال مال کما کر بے نیازی سے جینا شیر کے جینے کی طرح ہے، حضرت عروہ ابن زبیرؓ نے فرمایا: بیکاری دنیا کی بدترین چیز ہے۔ "ما شرشی فی العالم؟ قال: البطالۃ"(۱)

☆ ابراہیم بن ادہمؒ فرماتے ہیں: مال کمانے میں مصروف رہو، کمانے کے لیے کوئی ہنر مل جائے پھر نہ چھوڑو، خالی رہو گے تو لوگوں میں فالتو و بیکار مشہور ہو جاؤ گے۔

"اذا احترفت اشتغلت و اذا لم تحترف عرفت"

☆ أبو یوسف الغسولی رحمۃ اللہ علیہ فرماتے ہیں: ہمیں مہینہ میں ایک درہم کافی ہے، پھر بھی کماتے ہیں، کیونکہ خالی رہیں گے تو لوگ سمجھیں گے بے روزگار ہے، بے روزگاری کے طعنے بہت تکلیف دہ ہوتے ہیں۔ "أبو یوسف من أین یأکل" حضرت عمر فاروقؓ فرماتے ہیں: اگر کسی کے متعلق معلوم ہوا کہ وہ خالی اور فالتو ہے تو وہ میرے نگاہ میں ذلیل ہو جاتا ہے۔ "فان قالوا: لا، سقط من عینی"(۲)

کسبِ حلال اور انفاق مستجاب الدعوات بننے کا ذریعہ ہے

☆ ابراہیم بن ادھمؒ بلخ کے بادشاہ تھے، ایک واقعہ سے متاثر ہو کر تارک الدنیا ہو گئے، آپ رحمۃ اللہ علیہ کا مشہور قول ہے کہ جب گناہ کا ارادہ کرو تو خدا کی بادشاہت سے باہر نکل جاؤ، سخت سردی میں شہر کی ایک مسجد میں عشاء کی نماز کے بعد قیام کرنا چاہا تو مسجد کا مؤذن دروازہ بند کرنے کے لیے نکالنے لگا، آپ نے مسافرت، رات اور سخت سردی کا عذر کیا، مؤذن کہنے لگا: مسجد کی قندیلیں اور فرش چوری ہو جاتی ہیں، کسی کو مسجد میں ٹھہرنے نہیں دوں گا، چاہے ابرہیم بن ادہم ہی کیوں نہ آجائیں، آپ رحمۃ اللہ علیہ نے کہا: "میں ابراہیم بن ادہم ہی ہوں" مؤذن کہنے لگا: جھوٹ بول کر سخت جاڑے سے بچنے کے لیے ہر کوئی اولیاء کا سہارا لے لیگا، یہ کہہ کر آپ رحمۃ اللہ علیہ کی ٹانگیں پکڑ کر کھینچتے ہوئے مسجد سے باہر جلتی آگ کے تنور تک

(۱) شعب الایمان، حدیث: ۱۹۱۴

(۲) کنز العمال، حدیث ۹۸۵۸:

لا کر چھوڑ کر چلا گیا، آگ جلانے والے کے پاس چل کر رات گزاری کی نیت سے سلام کیا، وہ بیٹھنے کا اشارہ کیا، ڈرتی نگاہوں سے داہنے بائیں دیکھنے کے بعد اپنے کام سے فارغ ہو کر سلام کا جواب دیا، تاخیر سے جواب کی وجہ پوچھنے پر کہنے لگا : میں نوکر ہوں، تمہارے جواب میں مشغول ہونا خیانت سمجھا، دائیں بائیں کیوں دیکھ رہے تھے؟ موت سے ڈرتا ہوں معلوم نہیں ادھر سے آجائے یا اُدھر سے! روزانہ کتنی مزدوری کر لیتے ہو؟ ایک درہم اور ایک دانگ! یہ پیسے کیا کرتے ہو؟ دانگ سے میرے اہل وعیال کی خوراک، ایک درہم اپنے ایک مرحوم بھائی کی اولاد پر خرچ کرتا ہوں! کیا وہ تمہارا حقیقی بھائی ہے؟ میں نے اس سے خدا کیلئے دوستی کی تھی! کیا تم نے اللہ تعالی سے کسی چیز کی دعا مانگی ہے جو قبول نہ ہوئی ہو؟ بیس سال سے میں ایک دعا کرتا ہوں جواب تک پوری نہیں ہوئی، سنا ہے عرب میں ایک شخص ہے جو عابدوں اور زاہدوں میں بلند مرتبہ رکھتا ہے، ابراہیم بن ادہم اسکا نام ہے، اس کی زیارت کی دعا کی! آپ رحمۃ اللہ علیہ نے فرمایا: میرے بھائی تمہیں مبارک ہو کہ اللہ نے تمھاری دعا قبول کی اور ابراہیم بن ادہم کو پیروں کے بل گھسیٹوا کر تیرے پاس بھیج دیا، یہ سننا تھا وہ شخص خوشی سے اچھل پڑا، خوشی کے آنسوؤں کے ساتھ حضرت سے گلے لگ گیا، یا اللہ! تیرا شکر ہے تو نے میری تمنا پوری فرمائی۔(۱)

حلال کمائی میں محنت لگتی ہے، حرام میں نہیں

☆ عموماً حرام آمدنی کے حصول میں مشقت نہیں ہوتی، رشوت، سودی بینکوں کی ملازمت کی تنخواہ، پولس کی کمائی میں کوئی مشقت نہیں اور آمدنی بھی بہت ہے، برخلاف حلال کمائی، مزدوری، دکان داروں کی دقت، نقل وحمل کی پریشانی محلوں اور گاؤں میں گھوم کر بیچنے والے کی کمائی حلال ہے اور مشقت بھی زیادہ ہے، حلال کمائی کے تعب ومشقت کو برداشت کرلیں، مگر حرام نہ لیں، آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: حلال کمائی میں جو

(۱) نفحات الانس ص: ۴۱

مشقت اور پریشانی اٹھاتا ہے، اللہ اسے محبت کی نگاہ سے دیکھ کر اس سے خوش ہوتے ہیں۔ "إن الله تعالى يحب أن يرى عبده تعبا في طلب الحلال"(۱)

مال کمانے کے أحکام

☆فی نفسہ مال کمانا اور جمانا دونوں جائز ہے، البتہ امام محمدؒ نے مال کمانے کے درجے لکھے ہیں:

[۱] اپنی کمر سیدھے رکھنے، فرائض قائم کرنے کے لیے کمانا فرض ہے۔

[۲] اہل وعیال پر ان کی کفایت کے بقدر خرچ کرنے کے لیے کمانا فرض ہے۔

[۳] مجبور و محتاج والدین پر ان کی کفایت کے بقدر خرچ کرنے کے لیے کمانا فرض ہے۔ اگر ایک دن کا کھانا موجود ہے اس دن کمانا فرض نہیں، اگر ایک ماہ کا کھانا موجود ہے تو ایک ماہ کی کمائی فرض نہیں۔

[۴] فخر وغرور اور اپنی شان دکھانے کے لیے کمانا حرام ہے۔

[۵] اپنے اہل وعیال پر ضرورت سے زائد خرچ کرنے، غریبوں کی مدد کرنے، نفلی حج وغیرہ کرنے، دینی امور میں خرچ کرنے کے لیے کمانا مستحب ہے۔

[۶] اپنی عزت وآبرو کی حفاظت کے لے نیز بڑھاپے میں بےسہارگی سے بچنے کے لیے جما کر رکھ لینا مستحب ہے، آپ ﷺ کی دعا ہے کہ "میرے بڑھاپے اور عمر کے اختتام پر میرے روزی وسیع کردے۔

"أللهم اجعل أوسع رزقي عند كبر سني، وانقضاء عمري"(۲)

---

(۱) کنز العمال، فی فضائل الکسب، حدیث: ۹۲۰۰

(۲) المعجم الاوسط، حدیث: ۳۶۱۱، سندہ حسن

اسلام میں تجارت کی اہمیت

تجارت اللہ کی صفت ہے

☆ مطلق تجارت میں اللہ رب العزت کی صفت سے مشابہت ہے۔''إِنَّ اللّٰهَ اشْتَرٰی مِنَ المؤمِنِينَ أَنْفُسَهُم وَأموالهمْ بِأنَّ لهمُ الجنَّة ''(۱) خدا نے مؤمنوں سے ان کی جانیں اور ان کے مال خرید لئے اور اس کے بدلے انکے لئے جنت تیار کی ہے۔

تجارت جنّتیوں کی صفت ہے

☆ حضرت ابن عمرؓ سے مروی ہے کہ''اگر اللہ عزوجل اہل جنت کو تجارت کی اجازت دی ہوتی تو وہ کپڑوں کی اور عطر کی تجارت کرتے۔''لو أذن الله لأهل الجنة فی التجارة لاتجروا فی البزِّ والعطر''(۲)،علامہ ہیثمی فرماتے ہیں کہ: اس کو طبرانی نے صغیر میں روایت کیا ہے، اس میں عبدالرحمن بن ایوب السکونی ضعیف راوی ہے۔کپڑوں کی تجارت تو تقریباً سب جگہ کامیاب ہے، مگر اہل ہند میں خوشبو کا ذوق ختم یا کم ہوگیا، جس کی وجہ سے یہ تجارت کما حقہ کامیاب نہ ہوسکی، گرچہ اہل عرب میں ذوق باقی ہے۔حضرت ابن عمرؓ ہی فرماتے ہیں کہ''اگر میں تاجر ہوتا تو میں عطر کی تجارت کرتا، اگر مجھے اس کا نفع نہیں ملے تو اس کی خوشبو تو بہرصورت ملتی رہے گی۔

''لو کنت تاجراً لما اخترت علی العطر شیئا، ان فاتنی ربحه

---

(۱)التوبہ:۱۱۱

(۲)المعجم الصغیر،حدیث:۶۹۹

لم یفتنی ریحہ"(۱)

تجارت میں بہت عافیت ہے

☆ یحیی بن جابر الطائیؒ نے مرسلاً نقل کیا ہے کہ روزی کے نو حصے تجارت میں ہیں اور ایک حصہ جانوروں کی پرورش میں ہے۔"تِسعَۃُ أعشارِ الرزقِ في التجارۃِ، والعُشرُ في المواشيِ"(۲)

☆ قرآن کریم تجارتی مقاصد کے لئے قرض لینے کو بھی گوارا کیا۔"یَا أَیُّھَا الَّذِینَ آمَنُوا إِذَا تَدَایَنتُم بِدَیْنٍ إِلَی أَجَلٍ مُّسَمًّی فَاکْتُبُوہُ"(۳)

اسلامی تجارت کی فضیلت

ماتحت کی غلطی کی تلافی سرپرست کو کرنا پڑتا ہے،دھوکہ دہی سے کی گئی تجارت کو درست کرنا مسلمان کی اہم ذمہ داری ہے،خریدار کی خیرخواہی مسلمان کا شیوہ ہے،خریدنے اور بیچنے والے کو تجارت کے بنیادی مسائل سے واقف ہونا ضروری ہے،نیک تاجر کا عنداللہ بہت اونچا مقام ہوتا ہے،امانت دار اور سچا تاجر قیامت کے دن صدیقوں اور شہیدوں کے ساتھ اٹھایا جائے گا۔التاجر الصدوق الأمین مع النبیین والصدیقین والشھداء (۴) تاجر اپنی تجارت سے مستجاب الدعوات اور اللہ کا دوست وولی بن سکتا ہے، جس کے صدقے دعائیں قبول ہوتی ہیں،خیرخواہی کی شکلوں سے بچنے کی کوشش کرنا عظیم عبادتوں کا ثواب رکھتا ہے۔

---

(۱)التمثیل والمحاضرہ:۱/۲۸۶

(۲)مسند الفردوس،باب الخاء،حدیث:۲۸۷۹

(۳)سورہ بقرہ۲۸۲:

(۴)ترمذی :التجاروتسمیۃ النبي ﷺ،حدیث،۱۲۰۹امام ترمذی نے اس روایت کو حسن کہا ہے

کسبِ معاش میں افضل طریقہ تجارت ہے

رافع بن خدیج سے مروی ہے کہ آپ ﷺ سے دریافت کیا گیا کہ سب سے پاکیزہ کمائی کون سی ہے؟ آپ ﷺ نے فرمایا: اپنے ہاتھ کا کام اور صحیح طریقہ پر تجارت۔ "عمل الرجل بیده وکل بیع مبرور"۔(۱)

پوری دنیا میں کسبِ معاش کے ذرائع میں تجارت بہت ہی اعلیٰ اور معیاری ذریعہ ہے، زراعت، صنعت اور ملازمت بھی اپنی جگہ اہمیت رکھتے ہیں، مگر تجارت افضل ہے

"أفضل المكاسب الزراعة۔۔۔ثم التجارة قال جمع: هی أی التجارة أفضلها"(۲)

☆ معیشت کے وسائل میں افضل ترین وسیلہ تجارت ہے چنانچہ صاحب البحر الرائق نے لکھا ہے کہ احناف کے نزدیک جہاد کے بعد معیشت کا افضل ترین طریقہ تجارت ہے، پھر زراعت پھر صنعت وحرفت۔ علماء نے صراحت کی ہے کہ معیشت کے ذرائع تین ہیں: تجارت، زراعت اور ملازمت ہر ایک کے مستقل فضائل کتب احادیث میں مذکور ہیں۔

☆ آپ ﷺ نے جہاں عبادات کی اہمیت بتلاتے ہوئے اس کے امام مقرر فرمائے وہیں کسب کی اہمیت بتلاتے ہوئے بازار کے نگران مقرر فرمائے، مدینہ منورہ کے بازار کے نگران حضرت عمر اور مکہ مکرمہ کے بازار کے نگراں حضرت سعید بن العاص کو مقرر فرمایا۔

تاجر کے ساتھ اللہ کی مدد ہوتی ہے

کسب معاش کی بہت سی صورتیں ہیں اور جو بھی جائز صورت ہو، اسے اختیار

(۱) مسند احمد، حدیث: ۱۶۸۱۴

(۲) اعانۃ الطالبین: ۲/ ۴۵۵

کرنے میں مضائقہ نہیں؛ لیکن سب سے زیادہ بابرکت ذریعہ تجارت کا ہے، اسی لئے رسول اللہ ﷺ نے فرمایا کہ دیانتدارانہ تجارت میں اللہ تعالیٰ کی مدد ہے: "واعلم ان عون الله فی صالح التجارة" (۱)

تاجر اللہ کے بھروسے پر تجارت کرتا ہے

اللہ تعالیٰ نے تجارت کو حلال قرار دیا ہے اور سود کو حرام؛ حالاں کہ تاجر بھی اپنا سرمایہ لگاتا ہے اور سود خوار بھی، تاجر بھی اپنے سرمایہ لگانے کی مدت کے لحاظ سے نفع حاصل کرتا ہے، اور سود خوار بھی مہلت کی گویا اجرت حاصل کرتا ہے، لیکن اللہ تعالیٰ نے سود کو حرام قرار دیا اور اسے بے برکتی کا باعث بتایا اور تجارت کو حلال قرار دیا اور باعث برکت بتایا گیا، کیوں کہ تاجر اپنے نفع کے سلسلہ میں اللہ تعالیٰ پر بھروسہ کرتا ہے، اسے نہیں معلوم کہ اس سے نفع ہوگا یا نقصان، نفع ہوگا تو کس قدر؟ اور سود خور اللہ تعالیٰ پر بھروسہ کرنے کے بجائے اپنا نفع بہر صورت متعین کرانا چاہتا ہے۔

تجارت کی افضلیت کی وجہ؟

تجارت کی فضیلت کی ایک اہم وجہ یہ ہے کہ تاجر اور گاہک کا رابطہ بہت ہی گہرا ہوتا ہے اور خلیق و دیانت دار تاجر بہت آسانی کے ساتھ گاہک کے دل میں اپنی جگہ بنالیتے ہیں، اس میں مذہب وملت اور قبیلہ وخاندان کی بھی کوئی تفریق نہیں ہوتی، انسانی فطرت یہ ہے کہ جہاں ارزاں اور سستا سودا ملے، انسان اسی دکان کی طرف متوجہ ہوتا ہے، خواہ دوست کی ہو یا دشمن کی اور اپنوں کی ہو یا بیگانوں کی؛ اس لئے ایک خدا ترس اور فہیم تاجر اپنی تجارت کو اسلام کی دعوت واشاعت کا بہترین وسیلہ بنا سکتا ہے، اور دنیا کی تجارت کے ساتھ ساتھ آخرت کی "تجارتِ ربح" کو بھی انجام دے سکتا ہے؛ بشرطیکہ تجارت میں راست گوئی،

(۱) طبرانی، عن صفوان ابن امیہ رضی اللہ عنہ، مجمع الزوائد: ۴/ ۶۲۔

دیانت داری اور خدا ترسی کی راہ اختیار کی جائے۔(۱)

آپ ﷺ نے کاروباریوں کو نیا نام دیا

اسلام سے پہلے عرب میں لوگ تاجروں کے لئے ''سمسار'' کا لفظ استعمال کرتے تھے، جس کے معنیٰ ''دلال'' کے ہیں، یہ ایک ناگوار تعبیر سمجھی جاتی تھی، آپ ﷺ نے ان کے لئے ایک مذہب لفظ ''تاجر'' کا اختیار فرمایا اور فرمایا کہ اے جماعتِ تجار! خرید وفروخت میں لغویات بھی آجاتی ہے، اور قسم کھانے کی نوبت بھی آتی ہے؛ لہٰذا صدقہ کے ذریعہ اس کی تلافی کیا کروگے۔(۲)

آپ ﷺ نے تجارتی ذہن کی ہمت افزائی فرمائی

☆ حضرت عروہ بارقی رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ نبی کریم ﷺ نے انہیں ایک دینار دیا تاکہ وہ (بطور وکیل) نبی کریم ﷺ کے لئے قربانی کی ایک بکری خریدیں، تو انہوں نے نبی ﷺ کے لئے اس ایک دینار میں دو بکریاں خریدلیں، پھر ان میں سے ایک بکری کو ایک دینار کے بدلے میں فروخت کردیا، نبی ﷺ کے پاس ایک دینار اور بکری کو لے کر حاضر ہوئے تو نبی ﷺ نے ان کے لئے خرید وفروخت میں برکت کی دعا فرمائی، اس دعا کی برکت یہ ہوئی کہ اس کے بعد حضرت عروہ اگر مٹی بھی خریدلیتے تھے تو اس میں بھی انہیں نفع ہوتا تھا۔

''أَنَّ النَّبِيَّ ﷺ أَعْطَاهُ دِينَارًا يَشْتَرِي لَهُ بِهِ شَاةً فَاشْتَرَى لَهُ بِهِ شَاتَيْنِ فَبَاعَ إِحْدَاهما بِدِينَارٍ وَجَاءَهُ بِدِينَارٍ وَشَاةٍ فَدَعَا لَهُ بِالْبَرَكَةِ فِي بَيْعِهِ وَكَانَ لَوْ اشْتَرَى التُّرَابَ لَرَبِحَ فِيهِ''(۳)

---

(۱) شمع فروزاں: ۱۷۵

(۲) ابوداود، حدیث: ۳۳۲۶

(۳) صحیح بخاری، حدیث ۳۶۴۲: کتاب المناقب، دار طوق النجاۃ، بیروت

☆ حضرت حکیم بن حزامؓ سے مروی ہے کہ نبی کریم ﷺ نے انہیں اپنے لئے ایک دینار کی قربانی کا جانور خریدنے کے لئے وکیل بنا کر بھیجا، تو انہوں نے قربانی کا جانور خرید لیا، پھر اس کو دو دینار میں فروخت کر دیا، پھر ایک دینار کی بکری خرید لی، اور بکری اور ایک دینار نبی کریم ﷺ کی خدمت میں لے کر حاضر ہوئے تو نبی کریم ﷺ نے ان کے لئے برکت کی دعا فرمائی، اور ان کو ایک دینار کے صدقہ کرنے کا حکم فرمایا۔

"أن النبی ﷺ بعثه یشتری له أضحیة بدینار، فاشتراها ثم باعها بدینارین ، فاشتری شاة بدینار وجائه بدینار، فدعا له النبي ﷺ بالبرکة، وأمره أن یتصدق بالدینار"(۱)

لطائف: اپنے کام کا ذمہ دار ایسے ذہین وسلیقہ مند آدمی کو بنائیں جو خوش اسلوبی سے کام کرے * جس کے ذمہ کام ہو وہ اس سلیقے سے کرے کہ کام دینے والا خوش ہو کر دعائیں دے * وکالت میں بلا اجازت فائدہ نہ اٹھائے * کام اچھا کرنے پر کام کرنے والے کو دعا دینا سنت ہے * تجارتی ذہن پر ہمت افزاء کلمات کہے جائیں * قربانی کے جانور متعین ہو جانے کے بعد اس سے ہونے والا فائدہ کچھ صدقہ کر دے * مالی خدمات کے لیے مال کمانا عیب نہیں ہے، حلال طریقے سے موقعے کا فائدہ اٹھانا قابل تعریف عمل ہے * قربانی کے لیے ایک دینار میں دو بکری کے بجائے ایک بکری خریدنے میں اشارہ ہے کہ سستے جانور کے بجائے عمدہ جانور خریدنے کی کوشش کریں۔

جو قوم تجارت نہیں کرتی وہ تاجروں کی محتاج بن جاتی ہے

☆ حضرت عمرؓ اپنے زمانۂ خلافت میں ایک مرتبہ بازار میں تشریف لائے، دیکھا کہ عموماً تجارت کرنے والے باہر سے آئے ہوئے اور عوام الناس ہیں، خواص اور شہر

(۱) سنن ترمذی، حدیث: ۳۱۳۳

کے لوگوں کی تجارت سے عدم دلچسپی دیکھ کر غمگین ہو گئے، جب خواص جمع ہوئے تو حضرت عمرؓ نے اپنے غم کا اظہار کیا، لوگوں نے عرض کیا کہ اللہ کے فضل سے فتوحات اور مال غنیمت کی وجہ سے تجارت کرنے کی ضرورت باقی نہیں رہی، حضرت عمرؓ نے فرمایا: اگر تم لوگ تجارت کو اہمیت نہیں دو گے تو یاد رکھو! تمہارے مرد ان کے مردوں کے اور تمہاری عورتیں ان کی عورتوں کے محتاج ہو جائیں گے، حضرت عمرؓ کا قول ہے: اگر یہ کاروباری نظام نہ ہوتا تو تم لوگوں کے محتاج بن کر جیتے۔

"لو لا هذه البيوع لصرتم عالة على الناس"(۱)

☆ حضرت امام اشہب مالکیؒ نے فرمایا: مکہ میں صرف قریش کے لوگ تجارت کرتے تھے، عام عرب تجارت کو حقیر سمجھتے تھے، عمرؓ نے فرمایا: تجارت کو ضروری سمجھو، ورنہ یہ عجمی غلام تمہاری دنیا کے لیے امتحان بن جائیں گے۔

"عليكم بالتجارة لا تفتنكم هذه المرآء على دنياكم"

☆ علامہ عبدالحی کتانیؒ فرماتے ہیں: حضرت عمرؓ کی فراست اس امت کے بارے میں بالکل پکی ہوئی؛ کیونکہ جب اس امت نے مشروع طریقہ سے تجارت کو چھوڑ دیا تو غیروں نے اس کو اختیار کرلیا اور امت مسلمہ غیر مسلموں کی محتاج ہوگئی، چھوٹی چھوٹی اور بڑی سے بڑی چیزوں تک میں دوسروں کے محتاج ہو گئے۔(۲)

ابراہیم نخعیؒ سے سوال کیا گیا کہ آپ کی نظر میں سچا تاجر زیادہ بہتر ہے یا وہ شخص جس نے اپنے آپ کو عبادت کے لئے وقف کر رکھا ہے؟ آپ نے فرمایا کہ میرے نزدیک سچا تاجر زیادہ بہتر ہے۔ اس لئے کہ وہ حالت جہاد میں ہے، شیطان ہر طرف سے اسے

---

(۱) مصنف ابن أبي شيبة، حدیث: ۲۲۱۸۱

(۲) نظام الحكومة النبيوة المسمىٰ التراتيب الادارية المقدمة الخامسة باب ماذكر في الاسواق: ۲/۲۱

پھسلانے کی کوشش کرتا ہے کبھی ناپ تول میں کمی بیشی کا کہتا ہے تو کبھی لین دین میں مکر بازی کی چالیں سمجھاتا ہے لیکن وہ تاجران سب سے انکار کر کے جہاد کرتا ہے۔

جو قوم تجارت نہیں کرتی وہ ایک دن تاجروں کی غلام بن جاتی ہے

☆ اقتصادی اور معاشی نظام کی ترقی کا راز سب سے زیادہ تجارت میں پوشیدہ ہے، جو قوم جس قدر تجارت میں دلچسپی لیتی ہے وہ اسی قدر معاشی اور اقتصادی ترقی کی منزلیں طے کرتی ہے، جس ملک اور قوم کے باشندے اس زمانے میں تجارت میں دلچسپی نہیں رکھتے وہ اقتصادی میدان میں ہمیشہ دوسروں کے دستِ نگر ہوتے ہیں، تجارت کے راستے سے دوسری قومیں ان کے تمدن، تہذیب، معیشت، اقتصادیات اور سیاست بلکہ مذہب پر بھی قابض ہو جاتی ہیں، ان کو غلام بنا کر ان پر مطلق العنان حکومت کرتی ہیں، انگریز ہندوستان میں تجارت کی ہی غرض سے آیا تھا، اس نے برصغیر پاک و ہند کو قبضہ میں کرلیا، ہندوستان کے باشندے تقریباً دوسو سال تک غیروں کے جبر و استبداد کا شکار رہے، آج بھی امریکہ اور دیگر ممالک اسی راستے سے دنیا پر اپنا پنجۂ استبداد مضبوط کر رہے ہیں، عراق کے تیل پر قبضہ کرنے کے لیے امریکہ نے وہاں ایسی خون کی ہولی کھیلی اور ابھی تک کھیلی جا رہی ہے کہ دنیا میں اس کی مثال نہیں ملتی، علماء نے لکھا ہے جو قوم تجارت نہیں کرتی وہ آج نہیں ہے تو کل ضرور غلام بن کر رہے گی جو ملک تجارت کی برکات سے محروم ہے وہ جلد ہی ذلت و ہلاکت کے گڑھے میں گر کر تباہ و برباد ہو جائے گا۔(۱)

☆ ہندوستان جیسا بڑا ملک اور ایشیاء و یوروپ کے چھوٹے چھوٹے اور بڑے ممالک آج بھی غیروں کے ظلم و استبداد کا شکار اسی وجہ سے ہیں کہ وہ تجارت میں پیچھے ہیں، مصر میں تجارت ہی کی اجارہ داری کے نام سے قبضہ کیا گیا، ایران کی سابقہ غلامی تیل کی

---

(۱) مستفاد از: مسنون اصول تجارت: ۲۰۰

تجارت ہی رہین منت تھی اور آج بھی اسی راستے سے اس پر پنجۂ استبداد گاڑھا جارہا ہے، عراق اور شام پر قبضے کی تہہ میں یہی اصول کارفرما ہے، موصل میں سیال خزانے کے چشمے اور دمشق میں جامد و سیال خزانے کی کانیں ظاہر ہونے سے پہلے ''ماہرین دریافت'' کی سیاحانہ تگ و دو کا نتیجہ آخر کار وہی ہوا جو معاشی دستبردگی کی صورت میں ظالم طاقتوں کی جانب سے ہوا کرتا ہے، جرمن اسی تجارت کو فروغ دیکر اپنی قوم کے اقتصادی اور معاشی ترقی کی خاطر نئی آبادی کا بھوکا ہے، اٹلی نے حبشہ کو تجارت ہی کی خاطر تباہ و برباد کیا، ہسپانیہ کی تباہی و بربادی کا راز تجارت ہی میں مضمر ہے، مشرق بعید میں جاپان کے چین پر بے پناہ مظالم اسی داستان کا ایک ورق ہیں، فلسطین میں برطانیہ کی سفاکانہ مظالم کا راز بھی اسی میں ہے، غرض مشرق و مغرب شمال وجنوب کی موجودہ جنگیں ہوس ملک گیری اور تجارتی منڈیوں پر اپنا قبضہ جمانے کی خاطر ہیں، تاجر قوم حاکم ہوتی ہے، وہ پوری مملکت پر اپنا نظام مسلط کر دیتی ہے، ملازم قوم خواہی نہ خواہی تاجروں کی نمائندگی و چاپلوسی ہی میں عافیت محسوس کرتی ہے۔ (۱)

آج قوموں یا ملکوں کی ترقی کا راز تجارت ہے

پوری قوم اگر تجارت میں نمایاں مقام حاصل کر لے، تو ملک اور سماج میں اس کو اس ایک اخلاقی طاقت حاصل کر لے تو ملک اور سماج میں اس کو ایک اخلاقی طاقت حاصل ہو جاتی ہے اور وہ پریشر ڈالنے کے موقف میں آجاتی ہے، امریکہ میں یہودیوں کی آبادی ڈھائی تین فیصد اور یورپ میں اس سے بھی کم ہے، ہندوستان میں برہمن آبادی کا تناسب بھی اسی کے آس پاس ہے، لیکن مغرب کی سیاست پر یہودیوں کا اور ہندوستان کی سیاست پر برہمنوں کا جو اثر ہے، وہ محتاج اظہار نہیں، انڈونیشیا ملیشیا وغیرہ میں چینی نسل کے لوگ اقلیت

(۱) مستفاد از: مسنون اصول تجارت: ۲۰۱

میں ہیں،لیکن تجارت سے وابستگی کی وجہ سے خاص اہمیت کے حامل ہیں،جنوبی افریقہ میں مسلمانوں کی آبادی کا تناسب محض ڈیڑھ فیصد ہے،لیکن گجراتی مسلمانوں کی تجارتی سرگرمیوں کی وجہ سے انہیں وہاں ایک باعزت مقام حاصل ہے۔(۱)

تجارت اسلامی نظامِ معیشت کا اہم ترین حصہ ہے

☆حضور پاک ﷺ خود بھی تجارت کو پسند فرماتے،تجارت کی تعریف فرمائی،تجارت اسلامی نظام معیشت کا اہم ترین جز ہے،اسلامی مملکت کے فرائض میں یہ بات داخل ہے کہ تجارت کی توسیع کے لیے ہر ممکن کوشش کرے،موجودہ زمانے میں تجارت ہر چیز پر فوقیت حاصل کر چکی ہے،دنیا کے تمام امیر ترین مما لک تجارت کی وجہ سے امیر ہوئے ہیں نہ کہ زراعت وملازمت یا صنعت کی وجہ سے۔

مسلم قوم کی تنزلی کی ایک وجہ ترکِ تجارت ہے

☆مزاج شریعت اور اکابرین امت نے تجارت کو ملازمت پر اہمیت اور ترجیح دی ہے،موجودہ زمانے میں مسلمانوں کی معاشی تنزلی اور مالی فراوانی سے محرومی کے وجوہات میں سے ایک وجہ یہ بھی ہے کہ بالعموم مسلمان ملازمت کو تجارت پر اہمیت دیتے ہیں،بڑی بڑی ڈگریاں حاصل کر کے بیرون مما لک میں پڑے رہیں دو دو نسلیں گزرجاتی ہیں،پھر بھی یہ نوکر کے نوکر ہی رہتے ہیں،سماج اور سیاست میں اپنے نوکر ہونے کی وجہ سے بے وزن ہوتے ہیں۔

قومی وخاندی ترقی اور حفاظت تجارت میں مضمر ہے

☆یہ بات صحیح ہے کہ انسانوں کی صلاحیتیں مختلف ہیں ہر آدمی تاجر نہیں ہوسکتا لیکن تاجر

---

(۱)شمع فروزاں ۱۷۵:۱

بننے کی کوشش ضرور کرنی چاہیے،ملازمت پر صنعت وحرفت اور زراعت پر قناعت نہیں کرنا چاہیے،انبیاء کرام،صحابہ عظام تاجر تھے،تجارت میں اگرچہ محنت بہت ہے؛لیکن ہمیشہ کی راحت ہے،حقوق کی ادائیگی ،دین کی خدمت،نماز کی پابندی،اسلامی تشخص کی حفاظت ، داڑھی،پردہ وغیرہ میں کھلی آزادی یہ سب راحتیں تجارت کی برکت سے حاصل ہوتی ہیں ، بیرون ملک کی ملازمت میں سالوں اپنے ملک،اپنے وطن،اپنے خاندان سے دوری، نکاح میں تاخیر،اولاد تربیت سے محروم،بیوی کی نگرانی اور اس کی دوری سے بے حیائی ،گھر پر کوئی ذمہ دار نہ ہونے کی وجہ سے کمائی کی فضول خرچی،وطن کی جائیداد پر ناجائز قبضہ ،ماں باپ کی خدمات سے محروم،ان کے جنازے کی شرکت سے بھی محرومی ملازمت ہی کا دین ہوتی ہیں۔

مسلمان تاجر کا ماضی اور حال

مسلمانوں کے ذوقِ تجارت کا یہ حال تھا کہ وہ صحرائے عرب سے نکل کر ایشیاء کے مشرقِ بعید علاقوں اور افریقہ کے کم آباد دور دراز جزیروں تک بلکہ یوروپ کے بہت سے علاقوں تک تجارتی مقصد کے تحت سفر کیا اور سمندر کا سفر اس زمانہ میں نہایت غیر محفوظ ہونے کے باوجود ہزاروں میل کا سمندری سفر کشتیوں پر طے کرتے تھے۔

ہندوستان میں مسلمانوں نے اس طرف کماحقہ توجہ نہیں دی ہے، بلکہ ایک زمانہ تک وہ زمینداری کے نشہ میں ایسے مدہوش رہے کہ تجارت انہیں ایک حقیر پیشہ نظر آتا تھا،مثلاً دکن اسٹیٹ حیدرآباد میں ۱۹۴۸ء تک مسلمان برسر اقتدار رہے،لیکن حضور نظام کے دور میں مسلمانوں کی پوری توجہ ملازمتوں کے حصول پر رہی،گو ملازمت میں بھی ہندوؤں کا تناسب زیادہ تھا،جو نظام کی رواداری کی واضح مثال ہے،لیکن تجارت پر تو برادران وطن ہی کا قبضہ تھا اور مسلمان اس وقت بھی اس میں پیچھے ہی تھے،یہ بہت ہی نقصان دہ رجحان تھا اور اس

رجحان کو بدلنے کی ضرورت ہے ۔(۱)

مسلمانوں کا تجارت سے دور قابل افسوس پہلو

افسوس ! آج مسلمان تجارت میں دوسری قوموں سے پیچھے ہیں، مارکیٹ میں اکثر غیر مسلم مکمل طور پر تجارتی معیشت کو اپنے قابو میں کیے ہوئے ہیں، مسلمانوں کی تجارت آٹے میں نمک کے برابر ہے، جو مسلمان تاجر ہیں ان میں اکثر اپنی تجارت اسلامی اصول کے خلاف کرنے کی وجہ سے خود مسلمان بھی ان سے لین دین کا معاملہ کرنے سے گریز کرتے ہیں ۔

ملازمت اور مسلمانوں کے ساتھ متعصبانہ روّیہ کی رپورٹ

ہندوستان میں مسلمان کے لے پیشہ تجارت کو اختیار کرنا، وقت کی اہم ترین ضرورت ہے ؛ کیوں کہ تعصبات کی گھٹاؤں نے مسلمانوں کے لیے معیشت کے مواقع کو تاریک تر کردیا ہے، ملازمتوں میں ان کا تناسب اس طرح ہے :

درجہ اول کی ملازت	:۶۱،۱رفیصد
درجہ دوم کی ملازت	۳،رفیصد
درجہ سوم کی ملازت	۴۱،۴رفیصد
درجہ چہارم ملازمت	۱۲، ۵رفیصد

اس سے بخوبی اندازہ کیا جاسکتا ہے کہ ملازمتوں میں مسلمانوں کے ساتھ کیا رویہ اختیار کیا جاتا ہے، کہ درجہ چہارم کی ملازمت، کہ جس میں کوئی خاص لیاقت وصلاحیت مطلوب نہیں ہے، اس میں مسلمان ملازمت سے محروم ہیں، صنعت اور کارخانوں میں مسلمانوں کا تناسب اس سے بھی کم ہے، ایک تو وہ اتنے سرمایہ لگانے کے متحمل نہیں ہوتے، دوسرے

---

(۱) شمع فروزاں ۱۷۵:

انہیں انگریزی لائسنس اور سرکاری رعایتیں حاصل کرنے میں غیر معمولی دشواریاں پیش آتی ہیں، اس لئے ان کے سامنے نسبتاً آسان راستہ تجارت ہی کا رہ جاتا ہے، گو مسلمانوں کی تجارت پر بھی موقع بہ موقع فرقہ پرستوں کا قہر ٹوٹتا رہتا ہے اور عام طور پر فرقہ وارانہ فسادات کا ہدف ان ہی شہروں کو بنایا جاتا ہے جہاں مسلمان تجارتی اعتبار سے کسی قدر بہتر حالت میں ہوں، جمشید پور، بھاگلپور، مرادآباد، راوڑکیلا، مالیگاؤں، بھیونڈی، سورت اور اخیر میں گجرات کا شرمناک قتل عام، یہ سب اس کی کھلی مثالیں ہیں، لیکن اس کے باوجود نسبتاً یہی راہ ان کے اپنے اختیار اور قدرت میں ہیں اور اب ایک بہتر رجحان مسلمان آبادی کے ارتکاز اور اجتماعی رہائش کا پیدا ہو رہا ہے، ان سے اس علاقوں میں زیادہ محفوظ طریقہ پر تجارت کی جاسکتی ہے۔ (۱)

اہلِ ثروت سے گذارش

موجودہ دور میں زندگی کے مسائل ایک دوسرے سے مربوط ہو گئے ہیں، معاشی اعتبار سے بھی ہر شخص کی ضرورت ایک دوسرے سے وابستہ ہے، مزدوروں کو سرمایہ دار کی ضرورت ہے؛ تاکہ ان کو کام ملے، سرمایہ داروں کو مزدوروں کی ضرورت ہے، ہر شعبۂ زندگی میں پیسوں کی فراہمی کے لئے اجتماعی ادارہ کی یا بینک کی حاجت ہے؛ تاکہ لوگوں کا زائد سرمایہ یہاں جمع ہو جائے، اور کاروبار کی ترقی کے لئے جہاں سرمایہ کی ضرورت ہے، وہاں سرمایہ پہنچایا جائے، ہمارے ملک کا بینکنگ نظام سود پر مبنی ہے، وہ لوگوں کو سودی قرض دیتا ہے اور اپنے کھاتہ داروں کو سود ادا کرتا ہے، یعنی ایک طرف سے سود لیتا ہے اور دوسری طرف سود دیتا ہے، ظاہر ہے کہ یہ صورت شرعاً جائز نہیں ہے؛ لیکن تجارت کو ترقی دینے اور صنعت کو آگے بڑھانے کے لئے ایک ایسے ادارے کی ضرورت ہے، جو لوگوں کو سرمایہ

---

(۱) شمع فروزاں ۱۷۵:۵

فراہم کر سکے، اس کے لئے ضروری ہے کہ قرض کے لین دین کے لئے غیر سودی ادارے قائم کئے جائیں، جو لوگوں کو معاشی مقاصد کے لئے چھوٹا قرض دے، جیسے دس ہزار سے پچیس ہزار تک، اور پھر اس کے استعمال کی نگرانی کرے کہ جس مقصد کے لئے قرض لیا گیا، یہ رقم اسی مصرف میں استعمال ہو رہی ہے یا نہیں؟ اس طرح چھوٹے چھوٹے تاجروں کو اور ہنرمندوں کو اپنے پاؤں پر کھڑا کیا جا سکتا ہے، جو سرمایہ دار مسلمان ہیں، ان کی بہت بڑی رقم بینکوں میں محفوظ ہے، لوگ اپنی رقم کسی کو قرض دینے سے بجا طور پر ڈرتے ہیں؛ کیوں کہ بددیانتی کا غلبہ ہے؛ لیکن اگر ایسے لوگ اپنے سرمایہ کا دس فیصد قرض دینے والے اداروں کے پاس جمع کریں اور وہ رقم ضرورت مندوں کو قرض کے طور پر دی جائے تو بالفرض اگر ان کی نصف رقم بھی ڈوب گئی تو ان کے جمع سرمایہ کی پانچ فیصد کی رقم سے ہی وہ محروم ہوئے اور یہ نقصان ان کے لئے ان شاء اللہ قابل برداشت ہوگا اور وہ ثواب کے مستحق بھی ہوں گے، کہ قرض دینے کا ثواب صدقہ کرنے سے بڑھ کر ہے۔(۱)

اس طرح ہم سب باہمی تعاون سے قوم کے پریشان حال گرے پڑے لوگوں کو اٹھا سکتے ہیں، اور جب پوری قوم کا سر بلند ہوگا، تبھی ہم ایک معزز قوم کی حیثیت سے معاشرہ میں اپنی جگہ بنا سکیں گے، اور اس وقت گداگر وہ کی حیثیت سے قوم کی جو پہچان بنتی جا رہی ہے اور ہر جگہ مسلمان گداگر نظر آتے ہیں، ریلوے اسٹیشن ہو یا ایئر پورٹ، بس اسٹینڈ ہو یا ہسپتال، مارکیٹ ہو یا رہ گزر، شاید اس رسوا کن صورت حال سے قوم باہر نکل سکے گی، غرض کہ جو لوگ اپنی تعلیمی لیاقت کی وجہ سے روزگار حاصل کرنے کے موقف میں نہیں ہیں، ان کے لئے چھوٹے تجارتی قرضوں کا انتظام کیا جانا چاہئے۔(۲)

---

(۱) السنن الکبریٰ للبیہقی، حدیث نمبر: ۱۰۹۵۴

(۲) از قلم: مولانا خالد سیف اللہ رحمانی صاحب دامت برکاتہم

نبی کریم صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم اور اہل عرب کی تجارت

اہل عرب کی تجارت

جزیرہَ عرب ایک بالکل بے آب وگیاہ علاقہ ہے جہاں کھیتی باڑی کرنے یا مویشی پالنے کا سوال ہی پیدا نہیں ہوتا اور چونکہ اس دور میں اہلِ عرب علم و ہنر اور فنون سے بھی نا آشنا تھے؛ اس لیے ان کے لیے معاش کے طور پر ایک پیشہ تجارت ہی بہترین قرار پا سکتا تھا ویسے بھی جزیرہَ نما عرب دنیا کے عین وسط میں ہونے کی بنا پر مختلف ملکوں کے درمیان ایک بہترین مقام اتصال تھا؛ اس لیے یہاں کے باشندوں کا عام پیشہ تجارت تھا اور وہ تجارت کے سلسلے میں دور دراز کے مما لک کی طرف سیاحی کرتے رہتے تھے۔ ان کے تجارتی قافلے ایک جانب تو بحر ہند سے لے کر بحیرہَ روم تک اور دوسری جانب جنوبِ عرب میں عمان و یمن سے لے کر شمال میں فلسطین و شام تک چلتے رہتے تھے، اس طرح یہ بڑی بڑی تجارتی شاہراہیں انھیں کے قبضے میں تھیں اور ان کے بڑے بڑے تجارتی کارواں مال و اسباب سے لدے ہوئے آتے جاتے رہتے تھے۔ موسم گرما میں ان کے سفر شمال میں شام کی طرف ہوتے اور موسم سرما میں جنوب میں عمان و یمن کی طرف۔ آبادی کا بیشتر حصہ اسی تجارت پر گذر بسر کرتا اپنا بیشتر سرمایہ تجارتی کاموں میں لگائے رکھتا قافلوں کی واپسی پر منافع آپس میں تقسیم ہوتے۔

یہ تاجر پیشہ لوگ دوسرے باشندوں کی بہ نسبت آسودہ تھے، ان میں سے قبیلہَ قریش کا تجارتی مقام تو بہت بلند تھا؛ بل کہ وہ عرب کی پوری تجارت پر حاوی تھے جس کی شہادت خود اللہ جل شانہ نے اپنے کلام مقدس میں دی ہے: لِإِيلَافِ قُرَيْشٍ إِيلَافِهِمْ رِحْلَةَ

الشِّتَاء [ ] ِ وَالصَّيۡفِ (۱)

ماضی قریب کے مشہور محقق ڈاکٹر محمد حمید اللہؒ اپنی تصنیف "رسولِ اکرم ﷺ کی سیاسی زندگی" میں لکھتے ہیں "چین وعرب کی تجارت عرب سے ہو کر یوروپ جاتی تھی، قریش کا عرب کی تجارت پر حاوی رہنا، مصر وشام، عراق وایران، یمن وعمان، حبش وسندھ وغیرہ سے انھوں جو تجارتی معاہدے کر رکھے تھے اور رحلةَ الشتاء والصیف کے باعث شمال وجنوب کے جس طرح قلابے ملاتے رہتے تھے وہ سب جانتے ہیں" (۲)

نبی کریم ﷺ کی تجارت

حضرت محمد ﷺ نے خانوادۂ قریش میں ہی آنکھیں کھولیں اور اسی تجارتی ماحول میں نشوونما پائی لہٰذا آپ تجارت جیسے مقدس پیشے سے الگ کیسے رہ سکتے تھے آپ کے چچا ابوطالب بھی تاجر تھے اور تجارت کے لیے دور دراز کے سفر اختیار کیا کرتے تھے، دادا کی وفات کے بعد انھوں نے آپ کی پرورش کا ذمہ اپنے کندھوں پر اٹھایا اور آپ کو اپنی اولاد سے بڑھ کر محبوب رکھا، اسی محبت کی بنا پر آپ کو اپنے ساتھ سفر پر بھی لے جانے لگے۔

اللہ تعالیٰ کے برگزیدہ، قناعت پسند اور متوکل بندے انبیاء علیہم السلام نے بھی حلال روزی کے حصول کے لئے محنتیں کیں، قرآن واحادیث میں اس کے تذکرے موجود ہیں، سید المرسلین، امام الانبیاء حضرت محمد ﷺ نے بذاتِ خود تجارت میں نبوت سے قبل اور نبوت کے بعد بھی حصہ لیا، چند قیراط کے عوض مکہ والوں کی بکریاں چرائی ہیں، جب بڑے ہوئے تو تجارت کا پیشہ اختیار کیا، غربت کی وجہ سے تجارت کے مطلوب سامان آپ ﷺ کے پاس

---

(۱) القریش آیت ۱: ۲،

(۲) رسولِ اکرم ﷺ کی سیاسی زندگی: ۳۵، ماہنامہ دارالعلوم، شمارہ 4، جلد 100، جمادی الاخری 1437 ہجری مطابق اپریل 2016ء

نہیں تھے تو آپ ﷺ نے مالداروں سے ان کا سامان لیکر طے شدہ معاہدہ پر فروخت کرنا شروع کیا،تجارت کی غرض سے دوسرے ملک،شام بھی گئے۔

حضرت عدابن خالد بن ہوذہ رضی اللہ عنہ کے پاس ایک بیع نامہ تھا جس میں تحریر تھا کہ ''عدانے محمد (ﷺ) سے ایک غلام یاباندی خریدی جس میں کوئی بیماری نہیں ہے،کوئی بدی نہیں ہے،اور نہ کوئی برائی ہے،عدانے اس کواس طرح خریدا جس طرح ایک مسلمان ایک مسلمان سے خریدا ہے۔''لا داء و لا غائلة و لا خبث''(۱)

☆ یہود اور کفار سے بھی آپ ﷺ نے تجارت فرمائی ،ان سے قرضہ لیا،یہودی سے طویل مدت کے لئے قرضہ لیااوراپنی زرہ رہن رکھوائی۔''ورهنه درعاً من حديد''(۲)

☆ عبد اللہ بن سائب رضی اللہ عنہ زمانۂ جاہلیت میں رسول اللہ ﷺ کے شریکِ تجارت تھے، جب مدینہ منورہ حاضر ہوئے تو آپ ﷺ نے فرمایا: مجھے پہچانتے ہو؟ عرض کیا: کیوں نہیں! آپ تو میرے شریک تجارت تھے اور کیا ہی اچھے شریک تھے، نہ کسی بات کو ٹالتے تھے اور نہ کسی بات پر جھگڑتے تھے۔''كُنْت شرِيْكِيْ فَنِعْمَ الشَّرِيْكُ لاتُدَارِيْ وَلاتمارِيْ'' (۳)

لطائف : کاروبار میں ایک سے زائد افراد کا شریک ہونا جائز ہے،ایک شریک کو دوسرے شریک کے ساتھ اچھا معاملہ کرنا چاہیے،اس طرح کہ زندگی بھر اس کی خیرخواہی کو یاد کرتا رہے،شریک کی بات مناسب اور بھلائی کی ہو تو اس کو قبول کرنا چاہیے،شریک کو اپنے دوسرے شریک سے لڑنا جھگڑنا نہیں چاہیے،اگر شریک کی بات نفع بخش اور خیرخواہانہ نہ ہو تو نرمی سے اچھے انداز میں بھلائی کی طرف رہنمائی کرے۔

---

(۱) بخاری،باب السهولة والسماحة في الشراء
(۲) صحیح مسلم،باب الرهن وجوازه في الحضر والسفر ،حدیث: ۱۶۰۳
(۳) سیرۃ المصطفیٰ ۱/ ۹۶

آپ ﷺ کا پہلا تجارتی سفر

نبی کریم ﷺ کی عمر مبارک ۱۲ سال دو ماہ ہو چکی تھی کہ آپ کے چچا ابو طالب نے قریش کے قافلۂ تجارت کے ساتھ شام کا ارادہ کیا، مصائبِ سفر کے خیال سے ابو طالب کا ارادہ آپ کو ہمراہ لے جانے کا نہ تھا، عین روانگی کے وقت آپ کے چہرے پر حزن وملال کے آثار دیکھے؛ اس لیے آپ کو اپنے ہمراہ لے لیا اور روانہ ہوئے جب شہر بُصریٰ کے قریب پہونچے تو وہاں ایک نصرانی (بقول بعض یہودی) راہب تھا، جس کا نام جرجیس تھا اور بحیرا راہب کے نام سے مشہور تھا، بحیرا کی آپ سے ملاقات ہوئی، اس نے حضور ﷺ کے پرنور چہرے پر علاماتِ نبوت دیکھی اور آپ کو آنے والے نبی کی پیشین گوئی کا مصداق پایا تو حضرت ابو طالب کو تاکید کی کہ یہ لڑکا بڑا ہو کر عظیم الشان بنے گا، لہٰذا اسے شام کے یہودی دشمنوں سے بچایا جائے؛ چنانچہ حضرت ابو طالب نے فی الفور آپ کو مکہ واپس بھیج دیا۔

آپ ﷺ کو تجارت سے بڑی دلچسپی تھی اور آپ ﷺ اپنے پیارے چچا ابو طالب کے کندھوں کو جو پہلے سے ہی کثیر العیال تھے مزید گراں بار کرنا نہیں چاہتے تھے؛ اس لیے آپ نے تجارت کو جاری رکھتے ہوئے ذریعۂ معاش کے لیے اسی پیشہ کو اختیار فرمایا اور تجارت کی غرض سے شام و بصری اور یمن کا سفر فرمایا اور ایسی راست بازی اور امانت و دیانت کے ساتھ آپ نے تجارت کا کاروبار کیا کہ آپ کے شرکاء اور تمام اہل بازار آپ کو امین کے لقب سے پکارنے لگے، ایک کامیاب تاجر کے لیے امانت، سچائی، وعدے کی پابندی اور خوش اخلاقی تجارت کی جان ہیں، ان خصوصیات میں مکہ کے تاجر (امین) نے جو تاریخی شاہکار پیش کیا ہے، اس کی مثال تاریخِ عالم میں نادرِ روزگار ہے، آپ جلد ہی اپنے ان اوصاف کی وجہ سے مکہ کے کامیاب ترین تاجر ثابت ہو گئے اور پوری قوم میں آپ کا نام صادق اور امین مشہور ہو گیا، آپ کی راست بازی اور حسنِ کردار کا سکہ ہر فردِ بشر کے دل پر بیٹھ گیا اور مکہ کے بڑے بڑے تاجر اور مال دار یہ خواہش کرنے لگے کہ آپ ان کے سرمایہ

اپنے ہاتھ میں لے کر ان کے کاروبار چمکائیں آپ ﷺ کچھ دنوں تک سائب بن قیس مخزومی کے سرمایہ سے تجارت کرتے رہے؛ بل کہ انھوں نے ہی آپ ﷺ کو تاجرِ امین کے لقب سے نوازا۔(۱)

آپ ﷺ کے کاروبار کا پہلا واقعہ

آپ ﷺ ہر معاملہ سچائی اور امانت داری سے کرتے اور ہر معاملے میں سچا وعدہ کرتے اور جو وعدہ کرتے اس کو پورا ہی کرتے، آپ ﷺ کے تجارتی ساتھی عبداللہ بن ابی الحمساء بیان کرتے ہیں کہ میں نے بعثت سے پہلے ایک بار نبی کریم ﷺ سے ایک معاملہ کیا، میرے ذمے کچھ دینا باقی تھا، میں نے عرض کیا کہ میں ابھی لے کر آتا ہوں اتفاق سے گھر جانے کے بعد اپنا وعدہ بھول گیا، تین روز بعد یاد آیا کہ میں آپ سے واپسی کا وعدہ کر کے آیا تھا، یاد آتے ہی فوراً آپ ﷺ کے مکان پر پہونچا معلوم ہوا کہ دو روز گذر گئے، آج تیسرا دن ہے وہ مکان پر نہیں آئے، گھر والے خود پریشان ہیں، میں یہاں سے روانہ ہوا اور جہاں جہاں خیال تھا، سب جگہ آپ ﷺ کو تلاش کیا کہیں نہیں ملے تو احتیاطاً وعدہ گاہ پر پہونچا میری حیرت کی انتہا نہ رہی، جب دیکھا کہ آپ اسی مقام پر موجود ہیں اور میرا انتظار کر رہے ہیں اور زیادہ حیرت اس بات پر ہوئی کہ مسلسل تین دن انتظار کی زحمت اٹھانے کے بعد بھی جب میں نے معذرت کی تو آپ نہ ناراض ہوئے، نہ لڑائی جھگڑا کیا اور نہ ڈانٹ ڈپٹ کی، صرف اتنا کہہ کر خاموش ہو گئے اور وہ بھی دھیمی آواز میں "یَا فَتٰی! لَقَدْ شَقَقْتَ عَلَيَّ أَنَا هٰهُنَا مُنْذُ ثَلَاثٍ أَنْتَظِرُکَ"(۲) کہ ارے بھائی! تو نے مجھے زحمت دی میں تین دن سے اسی جگہ تمہارا انتظار کر رہا ہوں۔(۳)

---

(۱) ماہنامہ دارالعلوم، شمارہ 4، جلد 100، جمادی الاخری 1437 ہجری مطابق اپریل 2016ء

(۲) سنن أبي داود، حدیث: ۴۹۹۶

(۳) سیر المصطفیٰ / ۹۶ سیر النبی / ۱۲۹

آپ ﷺ کی تجارت کا دوسرا سبق آموز واقعہ

عرب میں ہر سال جو مشہور تجارتی میلے منعقد ہوتے تو حضور ﷺ بھی اپنا سامانِ تجارت ان میلوں میں لے جایا کرتے، آپ کی دیانت داری کی بنا پر آپ کا سامان میلے میں آتے ہی ہاتھوں ہاتھ بک جاتا۔

ایک دفعہ ایک میلے میں آپ بیس اونٹ لائے؛ مگر اسی وقت کسی کام سے باہر جانا پڑ گیا تو اپنے غلام کو تاکید کر گئے کہ ان اونٹوں میں سے ایک لنگڑا ہے، اس کی نصف قیمت وصول کی جائے، فارغ ہو کر آپ واپس تشریف لائے تو اونٹ فروخت ہو چکے تھے، غلام سے دریافت کیا تو اس نے معذرت کی کہ مجھے خریداروں کو لنگڑے اونٹ کی بابت بتانا یاد نہ رہا اور میں نے اس کی بھی پوری قیمت وصول کر لی، آپ ﷺ نے خریداروں کا پتہ دریافت کیا تو اس نے بتایا کہ وہ یمن کی طرف سے آئے تھے، آپ ﷺ کو اس واقعے پر بڑا ملال تھا، فوراً غلام کو ساتھ لیا اور گھوڑے پر سوار ہو کر ان کی تلاش میں چل دیے ایک دن اور ایک رات کی مسافت طے کرنے کے بعد ان کو پالیا اور ان سے پوچھا کہ تم نے یہ اونٹ کہاں سے خریدے ہیں، وہ بولے کہ ہمارے مالک نے ہمیں یمن سے میلے میں محمد بن عبد اللہ کے تمام اونٹ خریدنے کے لیے بھیجا تھا اور تاکید کی تھی کہ اس کے سوا کسی اور سے کچھ سامان نہ خریدنا، ہم وہاں تین دن تک محمد ﷺ کے مال کو تلاش کرتے رہے، آخر تین دن کے بعد ان کا مال منڈی میں آیا تو ہم نے اطلاع پاتے ہی خرید لیا، آپ نے فرمایا بھائیو! ان اونٹوں میں سے ایک اونٹ لنگڑا ہے، سوادا کرتے ہوئے میرا ملازم بتانا بھول گیا، اب وہ اونٹ مجھے دے دو اور اس کی قیمت واپس لے لو، یا پھر اس کی آدھی قیمت مجھ سے وصول کر لو، اتفاق سے ابھی تک انھیں اونٹ کے لنگڑے پن کا علم نہ ہوا تھا؛ مگر آپ ﷺ نے وہ اونٹ دیکھتے ہی فورا پہچان لیا اور وہ اونٹ ان سے لے کر اس کی قیمت واپس کر دی، بعد میں جب آپ ﷺ نے اعلانِ نبوت فرمایا تو انھوں نے کہا ہم تو پہلے ہی سوچتے تھے کہ ایسا شخص کوئی

معمولی آدمی نہیں ہوسکتا، فوراً خدمتِ اقدس میں پہنچے اور شرفِ اسلام سے بہرہ مند ہو گئے۔ (۱)

فروخت شدہ سامان کی بیع اور نبی کریم صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم کا تجارتی واقعہ

☆ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے ایک دیہاتی سے گھوڑا خریدا، قیمت دینے کے لیے اسے ساتھ آنے کو کہا، نبی اکرم صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم آگے چل رہے تھے، دیہاتی آہستہ چلنے لگا کسی نے آپ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم کی لگائی قیمت سے زیادہ قیمت لگا کر گھوڑا خریدنا چاہا، اسے معلوم نہ تھا کہ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم خرید چکے ہیں، دیہاتی نے نبی اکرم صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم کو پکارا، اگر آپ کو یہ گھوڑا خریدنا ہے تو لے لو ورنہ میں اسے بیچ دیتا ہوں، آپ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم اس کی آواز پر رُک کر فرمایا: "کیا میں نے اسے تم سے خریدا نہیں ہے؟" اس نے کہا: نہیں، اللہ کی قسم! میں نے یہ آپ کو بیچا نہیں ہے، نبی اکرم صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے فرمایا: "میں یہ گھوڑا تم سے خرید چکا ہوں، لوگ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم اور دیہاتی کے ارد گرد اکٹھا ہو گئے، بات بڑھ گئی، دیہاتی کہنے لگا: "میرے فروخت کرنے پر گواہ لائیے" خزیمہ بن ثابت رضی اللہ عنہ انہیں جمع ہونے والوں میں تھے، کہا: میں گواہی دیتا ہوں کہ تم اسے بیچ چکے ہو، آپ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے خزیمہ رضی اللہ عنہ سے پوچھا: خزیمہ! "تم گواہی کیسے دے رہے ہو"؟ (جبکہ تم معاملے کے وقت موجود نہ تھے) کہا: آپ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم کے سچا ہونے پر یقین ہونے کی وجہ سے۔ (آپ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم کے فرمانے پر بن دیکھے آسمانی باتوں کو سچ مانتے ہیں تو زمینی باتوں کو سچ ماننا کیا مشکل ہے) رسول اللہ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم اس ادا سے خوش ہو کر حضرت خزیمہ رضی اللہ عنہ کی گواہی کو دو آدمیوں کی گواہی کے برابر قرار دیا۔

"قال خزيمة بن ثابت: أنا أشهد أنك قد بعته، قال: فاقبل النبي ﷺ على خزيمة، فقال: لم تشهد؟، قال: بتصديقك يارسول الله، قال: فجعل رسول الله ﷺ شهادة خزيمة شهادة

(۱) محدث میگزین رسول مقبول نمبر ص ۱۸۸:

رجلین"(۱)

لطائف: کتب فقہ میں "کتاب البیوع" جو کاروبار کے کلی وفروعی مسائل پر مرتب ہے، اسکا حاصل یہ ہے کہ ہر وہ معاملہ جو دھوکا اور فریب پر مبنی ہو شرعا حرام ہے، اور جو اس سے پاک ہو وہ حلال ہے، خرید وفروخت میں گواہوں کا ہونا بہتر ہے، دیہاتی گواہ نہ ہونے کا فائدہ اٹھا کر زیادہ قیمت پر بیچنا چاہا؛ البتہ گواہ ضروری نہیں، ورنہ آپ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم ضرور اس کا انتظام فرماتے، ایک بار اپنا سامان فروخت کر دینے کے بعد لالچی بن کر زیادہ قیمت کی چکر میں دوسرے کو فروخت کرنا جائز نہیں ہے، جو سامان فروخت ہو چکا ہو اس کو خریدنے کی پیش کش (offer) کرنا جائز نہیں، اس سے کسی ایک کو نقصان یا جھگڑا ہو سکتا ہے، اپنے خریدے ہوئے سامان کو حاصل کرنے کی حتی الامکان کوشش کرنا جائز ہے، آدمی کا کردار اچھا ہو تو من جانب اللہ ہمدرد پیدا ہو جاتے ہیں، مشکل وقت میں ساتھ دینا یادگار نیکی ہے؛ کیوں کہ مشکل کسی کو بھی پیش آسکتی ہے۔

آپ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم کے تجارتی سفر میں پیش آئے واقعات

☆ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے شام کی طرف دو سفر کیے، پہلا: اپنے چچا کے ہمراہ؛ لیکن اس سفر میں آپ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم بطورِ تاجر شریک نہ تھے؛ بلکہ محض تجارتی تجربات حاصل کرنے کے لیے آپ کے چچا نے آپ کو ساتھ لیا تھا، اسی سفر میں بحیرا راہب والا مشہور قصہ پیش آیا، جس کے کہنے پر آپ کے چچا نے آپ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم کو حفاظت کی خاطر مکہ واپس بھیج دیا۔(۲)

☆اور دوسرا سفر : آپ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے بطور تاجر حضرت خدیجہ رضی اللہ عنہا کا سامان لے کر اجرت پر کیا، قصہ کچھ اس طرح پیش آیا کہ جب آپ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم پچیس برس کے ہو گئے تو

---

(۱) سنن ابی داؤد، حدیث نمبر ۳۶۰۷: اسنادہ صحیح

(۲) الطبقات الکبریٰ، ذکر أبي طالب وضمہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم إلیہ، وخروجہ معہ إلی الشام في المرۃ الأولی ۱: ۹۹/

آپ کے چچا ابو طالب نے کہا کہ اے بھتیجے! میں ایسا شخص ہوں کہ میرے پاس مال نہیں ہے، زمانہ کی سختیاں ہم پر بڑھتی جا رہی ہیں، تمہاری قوم کا شام کی طرف سفر کرنے کا وقت قریب ہے، خدیجہ بنت خویلد اپنا تجارتی سامان دوسروں کو دے کر بھیجا کرتی ہے، تم بھی اجرت پر اس کا سامان لے جاؤ، اس سے تمہیں معقول معاوضہ مل جائے گا، یہ گفتگو حضرت خدیجہ کو معلوم ہوئی تو انھوں نے خود آپ ﷺ کو پیغام بھیج کر بلوایا کہ جتنا معاوضہ اوروں کو دیتی ہوں، آپ کو اس سے دوگنا دوں گی، اس پر ابو طالب نے آپ ﷺ کو کہا کہ یہ وہ رزق ہے جو اللہ نے تمہاری جانب کھینچ کر بھیجا ہے، اس کے بعد آپ ﷺ قافلے کے ساتھ شام کی طرف روانہ ہوئے، آپ کے ہمراہ حضرت خدیجہ کا غلام ”میسرہ“ بھی تھا، جب قافلہ شام کے شہر بصریٰ میں پہنچا تو وہاں نسطورا راہب نے آپ ﷺ میں نبوت کی علامات پہچان کر آپ کے نبی آخر الزمان ہونے کی پیشین گوئی کی۔

دوسرا اہم واقعہ یہ پیش آیا کہ جب آپ ﷺ نے تجارتی سامان فروخت کر لیا تو ایک شخص سے کچھ بات چیت بڑھ گئی، اس نے کہا کہ لات وعزیٰ کی قسم اٹھاؤ، تو آنحضرت ﷺ نے فرمایا: ”مَا حَلَفْتُ بِهِما قَطُّ، وَإِني لَأَمُرُّ فَأَعْرِضُ عَنْهُما“ میں نے کبھی ان دونوں کی قسم نہیں کھائی، میں تو ان کے پاس سے گذرتے ہوئے ان سے منہ موڑ لیتا ہوں۔ اس شخص نے یہ بات سن کر کہا، حق بات تو وہی ہے، جو تم نے کہی، پھر اس شخص نے میسرہ سے مخاطب ہو کر کہا: ”هٰذا وَاللهِ نَبِيٌّ، تجِدُه أَحْبارُنَا مَنْعُوْتاً فِي كُتُبِهِمْ“۔ خدا کی قسم یہ تو وہی نبی ہے، جس کی صفات ہمارے علماء کتابوں میں لکھی ہوئی پاتے ہیں۔

تیسرا واقعہ یہ پیش آیا کہ میسرہ نے دیکھا کہ جب تیز گرمی ہوتی تو دو فرشتے نبی اکرم ﷺ پر سایہ کر رہے ہوتے تھے، یہ سب کچھ دیکھ کر میسرہ تو آپ ﷺ سے بہت ہی زیادہ متاثر تھا، ظہر کے وقت جب واپس پہنچے تو حضرت خدیجہ نے اپنے بالا خانے میں بیٹھے بیٹھے دیکھا کہ نبی اکرم ﷺ اونٹ پر بیٹھے اس طرح تشریف لا رہے تھے کہ دو فرشتوں نے آپ

پر سایہ کیا ہوا تھا، حضرت خدیجہ اور ان کے ساتھ بیٹھی ہوئی عورتوں نے یہ منظر دیکھ کر بہت تعجب کیا، اور پھر جب میسرہ کی زبانی سفر کے عجائب، نفع کثیر اور نسطورا راہب اور اس جھگڑا کرنے والے شخص کی باتیں سنیں تو بہت زیادہ متاثر ہوئیں، حضرت خدیجہؓ بہت زیادہ دور اندیش، مستقل مزاج، شریف، باعزت اور بہت مال دار عورت تھیں، انھوں نے آپ ﷺ کو نکاح کا پیغام بھیج کر نکاح کر لیا، اس وقت نبی اکرم ﷺ کی عمر مبارک پچیس سال اور حضرت خدیجہؓ کی عمر چالیس سال تھی ۔(۱)

حضور اکرم ﷺ کا نبوت کے بعد ترکِ معاش

حضور اکرم ﷺ کا اصل پیغمبرانہ منصب لوگوں کو اللہ تعالیٰ کا پیغام یا اس کی رضا و ناراضی کے احکام پہنچاتے رہنا تھا، نبوت کے بعد آپ کسی معاشی مشاغل میں نہیں پڑے، نہ لوگوں سے سوال وطلب کا معاملہ رکھا، سورہ مومنون میں براہ راست آپ کو خطاب کر کے ارشاد فرمایا:

أَمْ تَسْأَلُهُمْ خَرْجًا فَخَرَاجُ رَبِّكَ خَيْرٌ وَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ ۔(۲)

آپ لوگوں سے کچھ خرچ مانگتے نہیں، آپ کو تو جو کچھ بے مانگے آپ کا پروردگار دے دیتا ہے بہتر ہے، اور وہی بہترین روزی رساں ہے، آپ کا کام تو بس لوگوں کو سیدھی راہ بتلاتے اور اس کی طرف بلاتے رہنا ہے ۔(۳)

---

(۱) ملخص من الطبقات الکبریٰ، ذکر خروج رسول اللہ ﷺ إلی الشام في المرة الثانية، ذكر تزويج رسول الله صلى الله عليه وسلم خديجة بنت خويلد : ۱/ ۱۰۷-۱۰۹

(۲) المومنون ۷۲ :

(۳) تجدید معاشیات، مولانا عبدالباری ندوی: ۳۱۱

صحابہ کرامؓ کی تجارت

حضرت ابوبکرصدیق رضی اللہ عنہ حضرت عمر فاروق رضی اللہ عنہ حضرت عثمان ابن عفان رضی اللہ عنہ حضرت عبدالرحمن بن عوف رضی اللہ عنہ اور اکثر مہاجرین کا ذریعہ معاش تجارت ہی تھا، حضرت علی رضی اللہ عنہ چوں کہ حضور صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم کی خدمت میں مشغول رہتے تھے، اسلئے انہیں اس کا موقع کم ملا، تاہم گاہے گاہے انہوں نے بھی تجارت فرمائی ہے۔

حضرت ابوبکرصدیق رضی اللہ عنہ کی تجارت

☆ صدیق اکبرؓ اپنے وقت کے مشہور تاجر، بعثتِ نبوی صلی اللہ علیہ وسلم سے قبل ۴۰ ہزار درہم کے مالک، تجارت کی برکت سے مال جمع تھا تو نبی صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم پر خوب خرچ کیا، غلاموں کو آزاد کروانے میں پہل کیا، غرباء کی خبر گیری کرنے میں مقدم رہے، حضرت ابوبکرصدیقؓ باوجود یکہ حضور صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم کی رفاقت سے تھوڑی سی محرومی کو بھی پسند نہیں کرتے، لیکن پھر بھی آپ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم کی موجودگی بصرہ کا سفر تجارت کیا اور حضور صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم کو بھی حضرت ابوبکر صدیق رضی اللہ عنہ کا فراق پسند نہیں تھا، لیکن آپ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے ان کو اس سے منع نہیں فرمایا۔(۱)

خلافت کے دوسرے دن کپڑے اٹھائے بازار کی طرف تجارت کی غرض سے چلدئے۔(۲)

خلافت کی اہم ذمہ داری کی وجہ سے حضرتِ عمرؓ وابوعبیدہ بن جراحؓ نے آپؓ کے لیے ایک بکری کی قیمت کے برابر روزینہ مقرر کردیا، مصالح المسلمین میں مصروف حضرات علماء، مفتیانِ کرام، مدرسین وغیرہ کے لیے یہ پہلو قابل ترجیح ہے۔

(۱) طبرانی عن ام سلمۃ، مجمع الزوائد: ۴/ ۶۲

(۲) فتح الباری: ۱۰/ ۱۰۱

حضرت عثمان رضی اللہ عنہ کی تجارت

☆زمانۂ جاہلیت وزمانۂ اسلام کی کامیاب تجارت کی بدولت غزوات میں بے پناہ تعاون کرنے والے،اپنے زمانے کے ارب پتی ،سخاوت کی وجہ سے غنی کے لقب سے مشہور، جامع قرآن،ذوالنورین اور ذو الہجرتین سے ملقّب ،فروغ اسلام اور استحکام دین کیلئے اپنی دولت کو بے دریغ نچھاور کرنے والے،مسجدنبوی کی توسیع میں پہل کرنے والے،مدینے میں مسلمانوں کے لیے بئرِ رومہ بیس ہزار درہم میں خرید کر وقف کرنے والے، ہزاروں اونٹ وگھوڑوں کے مالک ،کپڑے کےعلاوہ مختلف تجارتیں کرنےوالے،مشکل حالات میں اہلِ بیت اطہار وصحابہؓ کی خدمت میں دل وجان سےخرچ کرنے والے،ہر ہفتہ غلاموں کو آزاد کرنا جنکا معمول ،غزوۂ تبوک میں تین سو اونٹ مع سامان،دوسری روایت کے مطابق ایک ہزاراونٹ،سترگھوڑے ،ایک ہزارسونے کی اشرفیوں کےساتھ پیش کرنے پر خوشی کے عالم میں آپ ﷺ اپنے دست مبارک سے اشرفیوں کو الٹ پلٹ کرتے ہوئے زبانِ نبوت سے فرمایا: ’’ ماضرِ عثمان ما عمل بعد هذا اليوم ‘‘ ’’آج کے بعد عثمان کو کوئی عمل نقصان نہیں دے گا‘‘ ۔(۱)

☆ آپ رضی اللہ عنہ کے تجارتی ذوق کی برکت تھی کہ آپ کی خلافت میں دیگر اہم امور کے ساتھ بڑے بڑےتجارتی شہروں میں قدیم بازاروں کےعلاوہ نئے بازاراورمنڈیاں بنائی گئیں،اہلِ مکّہ اورمدینہ حجاز سےنکل کرتجارت کے لیے دوردراز علاقوں میں پہنچ گئے،جس سے اسلامی تجارت اورزراعت کوترقی ملی ۔

☆کہاجاتاہےکہ آلِ سعود کےعہد میں حضرت عثمان کے باغ میں کھجور کے درختوں کی تعدادتقریباً پندرہ سو پچاس ہوگئی،حکومتِ وقت نے اس باغ کے گرد چاردیواری بنوائی،

---

(۱)الترتیب الاداریۃ نظام الحکومۃ النبویۃ ۲: ۱۸/

میونسپلٹی میں وہ باغ حضرت عثمان رضی اللہ عنہ کے نام پر رجسٹرڈ ہے، وزارتِ زراعت یہاں کی کھجوروں سے حاصل ہونے والی آمدنی سیدنا عثمان رضی اللہ عنہ کے نام پر بینک میں جمع کرواتی رہی، اس اکاونٹ میں اتنی رقم جمع ہوگئی کہ مدینہ منورہ کے مرکزی علاقہ میں اس باغ کی آمدنی سے ایک کشادہ پلاٹ لیا گیا، جہاں فندق عثمان ؓ کے نام سے ایک رہائشی ہوٹل تعمیر کیا جانے لگا، اس ہوٹل سے سالانہ پچاس ملین ریال آمدنی متوقع ہے جس کا آدھا حصہ غریبوں اور مسکینوں کی کفالت اور باقی آدھا حضرت عثمان رضی اللہ عنہ کے بینک اکاونٹ میں جمع ہوگا۔

حضرت عبدالرحمن بن عوف رضی اللہ عنہ کی تجارت

☆ حضرت عبدالرحمن بن عوف رضی اللہ عنہ مدینہ پہنچے، مدینہ کے مالدار صحابی سعد بن ربیع انصاری رضی اللہ عنہ سے مواخاۃ ہوئی، حضرت سعدؓ نے اپنا آدھا مال اور دو بیویوں میں سے ایک نکاح کے لیے پیش کرنے پر حضرت عبدالرحمنؓ نے فرمایا: ”بارک اللہ لک فی أھلک و مالک“ مجھے بازار کا راستہ بتاؤ جہاں کاروبار ہوتا ہے، بنوقینقاع کے بازار میں پہونچ کر پہلے ہی دن کے نفع میں بہت سا پنیر اور گھی بچا کر لائے۔”فمارجع حتی استفضل اِقطا و سمنا“ دوسرے دن سے باقاعدہ تجارت شروع کی، چند دن کی مسلسل تجارت کے بعد انصار میں نکاح کے لیے لڑکی بھی مل گئی، اپنی کمائی سے شادی بھی کرلی، اور مہر میں ایک گٹھلی برابر سونا دیا۔(۱) اس قدر تجارت میں برکت ہوئی کہ سات سو اونٹ کا عظیم الشان قافلہ گیہوں، آٹا اور دوسری اشیائے خوردنی سے لدا ہوا مع اسباب وسامان بلکہ اونٹ اور کجاوہ تک راہِ خدا میں وقف کردیا، سورۂ براءت کے ذریعہ اِنفاق کی ترغیب دی گئی تو اپنا نصف مال یعنی چار ہزار دینار سونے کے اشرفیاں پیش کی، دو دفعہ چالیس چالیس ہزار دینار وقف کیے، جہاد کے لیے پانچ سو گھوڑے اور پانچ سو اونٹ حاضر کیے۔(۲) عام خیرات کا یہ حال کہ ایک ہی دن

(۱) بخاری، حدیث: ۳۷۲۲

(۲) أسد الغابہ: ۳/ ۳۱۶

میں تیس تیس غلام آزاد کردیتے،ایک دفعہ اپنی ایک زمین چالیس ہزار دینار میں حضرت عثمان رضی اللہ عنہ کو فروخت کی اور ساری قیمت راہ خدا میں صدقہ کردیا،وفات کے وقت پچاس ہزار دینار اور ایک ہزار گھوڑے راہِ خدا میں وقف کیے،نیز اُس وقت موجود سو بدری صحابہؓ میں سے ہر ایک کے لیے چار چار سو دینار کی وصیت کی،سب نے نہایت خوشی کے ساتھ اس وصیت سے فائدہ اٹھایا، یہاں تک کہ حضرت عثمان رضی اللہ عنہ نے بھی حصہ لیا،اُمہات المومنین کے لیے ایک باغ کی وصیت کی جو چارلاکھ درہم میں فروخت ہوا،مرض الوفات میں بیوی کو طلاق دیدی تو بطور مصالحت کل مال کے آٹھویں حصے کا ایک تہائی ۳/ ۱ مطلقہ بیوی کو دیا تو اُس زمانے کے ۸۳ ؍ہزار دینار تھے،وفات کے بعد حضرت عائشہؓ نے عبدالرحمنؓ کے بیٹے ابوسلمہ سے فرمایا: اللہ تمھارے والد کو جنت کی سلسبیل سے سیراب کرے،دعادینے کی وجہ یہ تھی کہ حضرت عبدالرحمنؓ نے نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم کو تجارتی نفع سے ایک باغ ہدیہ کیا جو بعد میں فروخت ہوا تو اُسکی قیمت چالیس ہزار دینار یعنی چارلاکھ درہم تھی۔(۱)

☆بنیادی ذریعۂ معاش تجارت تھا،بعد میں پیشۂ زراعت بھی بہت وسیع پیمانہ پر قائم ہوگئی،آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نے خیبر میں ایک وسیع زمین مرحمت فرمائی تھی ،آپ رضی اللہ عنہ نے خود بہت سی قابل زراعت زمین خرید کر کاشت کاری شروع کی،صرف مقام ''جُرف'' کے کھیتوں میں بیس اونٹ آب پاشی کا کام کرتے تھے،اللہ تعالی نے آپ رضی اللہ عنہ کے کاروبار میں غیر معمولی برکت دی،خود فرماتے ہیں: اگر میں پتھر بھی اٹھاتا تو اس کے نیچے سونا نکل آتا ہے؛ بے پناہ اِنفاق فی سبیل اللہ کے باوجود وہ اپنے وارثوں کے لیے بہت دولت چھوڑ گئے، یہاں تک کہ چاروں بیویوں نے جائدادِ متروکہ کے صرف آٹھویں حصہ سے اسّی اسّی ہزار دینار پائے،سونے کی اینٹیں اتنی بڑی تھیں کہ کلہاڑی سے کاٹ کر تقسیم کی گئیں تو کاٹنے والوں کے ہاتھ میں آبلے پڑ گئے،غیر منقولہ جائداد اور نقدی کے علاوہ ایک ہزار اونٹ،سوگھوڑے اور

(۱)سنن ترمذی،حدیث ۶۲۱:،الاصابہ ۴:؍۱۷۷،مشکاۃ المصابیح،باب مناقب قریش،حدیث ۶۱۲۱:

تین ہزار بکریاں چھوڑیں۔(۱) یہ سب اسلامی تجارت کی برکت تھی۔

حضرت زبیر بن العوّامؓ حواریٔ رسول ﷺ کی تجارت

☆ حضرت زبیر بن عوّامؓ (نبی کریم ﷺ کی پھوپھی حضرت صفیہؓ کے صاحبزادے، حضرت خدیجہؓ کے بھتیجے، حضرت صدیق اکبرؓ کے داماد، سرورِ کائنات کے ہم زلف، اسلام قبول کرنے والوں میں چوتھے یا پانچویں فرد، عشرہ مبشّرہ میں جن کا شمار، بدری صحابی) کی شادی کے وقت مالی حالت بہت کمزور تھی، بیوی اسماءؓ کھجور کی گٹھلیاں مدینہ کے اطراف سے چُن کرلاتیں، ایک مرتبہ جب نبی ﷺ نے انہیں سواری پر بیٹھنے کے لیے فرمایا تو شوہر کی غیرت نے سوار ہونے نہ دیا، جن کے بیٹے کی پیدائش پر مدینے کے مسلمانوں میں خوشی کا منظر چھا گیا، تجارت شروع کی تو عہدِ فاروقی میں مدینہ منورہ کے بازارِ بقیع میں ایک ہی گوشت کی دوکان تھی جو حضرت زبیرؓ کی تھی، جس سے لوگ گوشت خریدتے تھے، مصر، اِسکندَرِیّہ اور کوفہ میں آپؓ کی زمینیں، مدینہ و بصرہ میں گھر جن سے آپ رضی اللہ عنہ کو کرایہ آتا تھا، آپ رضی اللہ عنہ کے ایک ہزار غلام جو لوگوں سے زمینوں کی آمدنی وُصول کرتے اور خود کما کر بھی کمائی کا مقررہ بڑا حصہ پیش کرتے جو خیرات میں چلی جاتی، مالِ غنیمت میں بھی زمینیں ملیں تھیں، فرزند عبداللہ بن زبیر رضی اللہ عنہما فرماتے ہیں: والد نے وِراثت میں کافی زمینیں چھوڑی، زمینات کے علاوہ مدینے میں گیارہ گھر، بصرہ میں دو گھر، کوفہ میں ایک گھر اور ایک گھر مصر میں کل پندرہ مکانات چھوڑے۔(۲)

☆ اُس زمانے میں ایک بار اپنا ایک گھر ۶/ لاکھ میں فروخت کیا تو کہا گیا آپ کو اس سودے میں دھوکا ہوگیا، یہ اور مہنگا فروخت ہوسکتا ہے، فرمایا: ہرگز نہیں، خدا کی قسم! میں نے

---

(۱) استیعاب: ۲/ ۴۰۳، اسد الغابہ: ۳/ ۳۱۷

(۲) بخاری، حدیث: ۳۱۲۹ طبقات ابن سعد: ۳/ ۸۱

نقصان نہیں اُٹھایا، میں نے یہ مال راہِ خدا میں دیدیا ہے۔(۱)

☆تجارت میں کامیابی کا راز پوچھا گیا تو فرمایا: دو باتیں ہیں، میں نے کبھی عیب دار چیز نہیں خریدی اور مسلمان سے زیادہ نفع کا خیال نہیں کیا، ویسے اللہ جسے چاہے بَرَکت سے نواز دیتا ہے(۲)

☆تجارت کی برکت سے مال تھا، جب آمدنی آتی تو کبھی اتنا تقسیم کرتے کہ گھر لوٹتے تو اُس آمدنی سے کچھ بھی آپؓ کے پاس نہ بچتا۔(۳)

☆دیانت دار تھے، سات جلیل القدر صحابۂ کرامؓ (جن میں حضرت عثمانِ غنیؓ، حضرت مقدادؓ، حضرت عبدالرّحمٰن بن عَوفؓ اور حضرت عبداللہ بن مسعودؓ بھی ہیں) نے اپنے بعد اپنی اولاد کے متعلق آپ ﷺ کو وصیت کی کہ ہمارے بعد ہماری اولاد کا خیال رکھیں، آپؓ ان صحابہ کرامؓ کی اولاد پر اپنا مال خرچ کرتے، ان کے اموال حفاظت سے رکھتے۔(۴)

☆اپنی زندگی میں مختلف اوقات میں سات شادیاں کیں، وفات کے وقت اپنے پیچھے چار بیویاں، نو لڑکے اور نو لڑکیاں چھوڑیں، شہادت کے وقت آپؓ کی غیر منقولہ جائیداد کی قیمت کا تخمینہ پانچ کروڑ دو لاکھ درہم کیا گیا، لیکن اپنی بے مثال فیاضی اور سخاوت کی بدولت بائیس لاکھ درہم کے مقروض تھے، شہادت کے بعد یہ قرض آپؓ کی جائیداد سے ادا کیا گیا، قرضہ ادا کرنے کے بعد بھی اتنی جائداد تھی کہ چار بیویوں میں سے ہر ایک کو بارہ بارہ لاکھ ملے، اٹھارہ اولاد کا حصہ اور دیگر احباب کے لیے وصیت کا حصہ علیحدہ تھا۔ یہ سب اسلامی تجارت کی برکت تھی۔

---

(۱) عمدۃ القاری: ۱۰/۶۴۶

(۲) الریاض النضرہ: ۲/۲۸۶

(۳) حلیۃ الأولیاء: ۱/۱۳۳

(۴) تاریخ ابن عساکر: ۱۸/۳۹۷

مختلف صحابہ کرامؓ کی تجارتیں

☆ مدینہ منورہ کے مقام ''سنح'' میں صدیق اکبرؓ کا کپڑے کا گودام تھا۔

☆ حضرت عمرؓ کی تجارت کا تعلق ایران سے کافی وسیع تھا۔

☆ حضرت زبیرؓ کی کپڑوں کی وسیع تجارت ملک شام سے جڑی ہوئی تھی۔

☆ حضرت عمرو بن عاص رضی اللہ عنہ اور حضرت عمارہ بن الولیدؓ کا تجارتی کاروبار شاہِ حبشہ کے وزراء سے تھا۔

☆ حضرت براء بن عازبؓ اور زید بن ارقمؓ عہد نبوی میں western union کا کاروبار کیا کرتے تھے، آپ صلی اللہ علیہ وسلم سے اس متعلق مسئلہ دریافت کیا تو فرمایا: نقد کاروبار ہے تو ٹھیک ہے۔''ان كان يدا بيدٍ فلا بأس''(۱)

☆ حضرت ابن عمرؓ مدینہ منورہ کے قریبی بازار ''نقیع'' میں اونٹوں کی تجارت کیا کرتے تھے۔

☆ حضرت طلحہ بن عبید اللہ رضی اللہ عنہ اپنی وسیع تجارت سے حضرت عائشہؓ کو سالانہ دس ہزار درہم ہدیہ فرماتے تھے۔

☆ حضرت زبیر بن العوام رضی اللہ عنہ کے پاس ایک ہزار غلام روزانہ اجرت پر کام کرنے کے لئے مامور تھے، روزانہ کی ہزاروں درہم کی آمدنی صدقہ کردی جاتی تھی۔

☆ حضرت عثمانؓ کپڑوں کی تجارت کرتے تھے جن کی تجارت ایک ہزار اونٹ اور ستر گھوڑوں پر ہوتی تھی۔

☆ صحابہ کرامؓ نے ''دومۃ الجندل، مشقر، ہجر، صحار، ریا، شحر، عدن، صنعاء، رابیہ، حضر موت، عکاز، ذوالمجاز اور بصریٰ'' میں مستقل بازار قائم کئے، بازارِ عکاظ ۱۲۹ھ تک قائم رہا۔

---

(۱) صحیح بخاری، باب التجارۃ فی البر، حدیث: ۱۹۵۵

صحابیاتؓ کی تجارت

کسبِ معاش کی فکر انسان کو تاحیات لگی رہتی ہیں، دین اسلام نے مرد کے ذمہ رکھا ہے کہ وہ اپنے اہل وعیال کی مالی کفالت کرے، دین اسلام کا یہ بھی امتیاز ہے کہ اس نے خواتین کو معاشی جدوجہد سے بے نیاز رکھا، لیکن اگر شوہر کے معاشی حالات کمزور ہوں تو شریعت کے حدود میں رہ کر عورت کسبِ معاش کا کوئی ذریعہ اختیار کر سکتی ہے۔

دین اسلام دین فطرت ہے، ہمارا دین تمام مرد و زن کو حقوق زندگی عطا کرتا ہے، جس سے زندگی با آسانی رواں دواں چل سکے، یہ زندگی کو آسان بنانے والا ہے نہ کہ مشکل۔

عہد رسالت میں اس وقت کے رائج ذریعۂ معاش کو عورتیں بھی اختیار کرتی تھیں، ان کے ساتھ اپنے حقوق کی حفاظت، دین کی دفاع و خدمت، تعلیم و تدریس، طب و جراحت وغیرہ میں بھی عورتیں پیش پیش نظر آتی ہیں۔

نبی کریم ﷺ سے تربیت پانے والی صحابیات رضی اللہ عنہن کی زندگی ہمارے لیے مشعل راہ ہے، قرون اولیٰ کی مسلمان عورتیں بالخصوص صحابیات امور خانہ داری کے علاوہ دیگر معاملات و مشاغل میں بھرپور حصہ لیتی تھیں مثلاً معیشت و تجارت، تبلیغ و جہاد، درس و تدریس، کاشتکاری و دستکاری وغیرہ اور نبی ﷺ نے کبھی انہیں نہیں روکا۔

عہد نبوی میں عورتوں کو اس وقت کے رائج کسب معاش کے ذرائع تجارت، زراعت، صنعت و حرفت اور مزدوری و اجرت کو اختیار کرنے کی پوری آزادی حاصل تھی۔ بعض صحابیات اعلیٰ درجے کی طبیب اور جراح تھیں اور بعض مختلف النوع اشیاء کی تجارت بھی کرتی تھیں، وہ ایسا صرف اپنی ضروریات کی تکمیل کے لئے ہی نہیں بلکہ محض اللہ کی راہ میں خرچ کرنے اور اپنے معیار زندگی کو بہتر کرنے کے لئے بھی معاشی جدوجہد کرتی تھیں۔

مدینہ کی زندگی میں عورتوں کے اس طرح کثرت سے واقعات ہیں اس وقت عورتیں

نہ صرف گھر کا بلکہ باہر کا بھی اکثر کام کرتی تھیں اس کی وجہ یہ تھی کہ مرد زیادہ تر جہاد اور تبلیغ دین وغیرہ میں مشغول رہتے تھے ان کو موقع نہیں ملتا تھا کہ گھر کی ذمہ داریوں کو ادا کریں چنانچہ ان عورتوں نے گھر کی دیکھ بھال اور زراعت اور باغبانی بھی کی اور جانوروں کی دیکھ بھال بھی کی۔

تجارت اور زراعت میں حصہ لینے کے علاوہ عورتیں اس وقت کی صنعت وحرفت کو بھی اپنی معاشی آمدنی بڑھانے کے لئے ذریعہ کے طور پر استعمال کرتی تھیں، صرف مجبوری کے عالم میں خواتین کو کمانے کی اجازت نہیں ہے، بلکہ اپنی دنیا اور آخرت کی بھلائی کے لئے بھی خواتین معاشی میدان میں قدم رکھ سکتی ہیں۔

عہد نبوی میں ایک خالص نسوانی ذریعہ آمدنی رضاعت کا تھا، ان میں مشہور ترین مرضعہ یقیناً دائی حلیمہ ہیں جنہوں نے نبی کریم ﷺ کو دودھ پلایا اور پالا۔

حاصل یہ ہے کہ شریعت اسلامی عورت کو اس قابل دیکھنا چاہتی ہے کہ وہ اپنے جیسے دوسرے انسانوں کی خدمت کرے اور اس کے ہاتھوں بھلے کام انجام پائیں، نہ کے وہ اپنی معاشی حاجات پوری کرنے کے لیے سماج ومعاشرے کی مرہون منت ہو۔

حضرت خدیجہؓ کی تجارت

حضرت خدیجہؓ آپ ﷺ کی زوجیت میں آنے سے قبل بیوگی کے ایام خلوت گزینی میں گزار رہی تھی اور اپنا کچھ وقت خانہ کعبہ میں گزارتی اور کچھ وقت اس زمانہ کی معزز کاہنہ عورتوں میں صرف کرتی اور اس زمانے کے انقلابات پر بحث مباحثہ کرتی۔ انکے والد عرب کے بہت بڑے تاجر تھے، لیکن جب ضعیف ہو گئے تو اپنی پوری تجارت حضرت خدیجہؓ کے سپرد کر دی اور خدیجہؓ نے اپنے حسن تدبیر سے اور بھی ترقی کی، ایک ہی وقت میں بیسوں عرب، یہودی اور عیسائی غلام انکے لئے کام کرتے تھے، حضرت خدیجہؓ کی تجارت بہت ہی معروف ومشہور ہے، آپ کا شمار قریش کی دولت مند خواتین میں ہوتا ہے، آپ کی تجارت شام ویمن

کے بین الاقوامی مراکز کے علاوہ عرب کے مختلف بازاروں سے بھی ہوتی تھی، آپ مضاربت اوراجرت کی بنیاد پر مختلف تاجروں سے تجارت وکاروبار کراتی اور نفع کماتی تھیں، آپ ؓ کی تجارت نبی کریم ﷺ سے شادی کے بعد بھی جاری رہی جس میں آپ ﷺ کی ذات مبارک بھی شریک تھی۔(۱)

حضرت اسماءؓ کی تجارت

حضرت اسماءؓ بنت مخرمہ عطر کا کاروبار کرتی تھیں، ابن سعدؓ فرماتے ہیں کہ ان کا بیٹا عبد اللہ بن ربیعہ یمن سے عطر خرید کر انہیں بھیجتا تھا اور وہ اسے فروخت کرتی تھیں، ربیع بنت معوذ کہتی ہیں کہ ہم چند عورتوں نے ان سے عطر خریدا، جب انہوں نے ہماری بوتلیں عطر سے بھر دیں تو گویا ہوئیں "اكتبن لي عليكن حقي" میری جو رقم تمہارے ذمہ واجب الاداء ہے، مجھے لکھ دو' اس سے معلوم ہوتا ہے کہ وہ عطر کی خرید وفروخت نقد کے ساتھ ساتھ ادھار پر بھی کیا کرتی تھیں۔(۲)

حضرت خولہؓ کی تجارت

حضرت خولہ بنت قیسؓ اس قدر عطر فروخت کرتی تھی کہ وہ عطّارہ کے نام سے مشہور ہو گئیں، جب وہ رسول اللہ ﷺ کے گھر تشریف لے جاتیں تو اللہ کے نبی ﷺ انہیں عطر کی خوشبو سے پہچان لیا کرتے تھے، ایک دن وہ آپ ﷺ کے گھر تشریف لائیں تو آپ ﷺ نے حضرت عائشہؓ سے فرمایا تم نے ان سے کچھ خریدا نہیں؟ انہوں نے عرض کیا کہ یا رسول اللہ ﷺ آج یہ عطر فروخت کرنے کی غرض سے نہیں بلکہ اپنے خاوند کی شکایت لیکر آئی ہیں تو

---

(۱) طبقات ابن سعد: ۸/ ۳۱

(۲) اسد الغابۃ، ۵/ ۴۵۲

آپ ﷺ نے ان کی شکایت کا ازالہ کیا۔(۱)

حضرت جابرؓ کی خالہ کی تجارت

حضرت جابر بن عبداللہؓ کہتے ہیں کہ جب میری خالہ کو طلاق ہوگئی (طلاق کے بعد ان کو عدت کے دن گھر میں گزارنے چاہئے تھے، لیکن انہوں نے عدت کے دوران ہی میں) اپنی کھجوروں کا پھل توڑنے کا ارادہ کیا تو ایک آدمی نے انہیں گھر سے نکلنے پر ڈانٹا، وہ نبی ﷺ کی خدمت میں حاضر ہوئیں تو آپ ﷺ نے فرمایا کیوں نہیں تم اپنی کھجوروں کا پھل توڑو، ممکن ہے کہ تم اس سے صدقہ کروں یا کوئی اور اچھا کام۔(۲)

حضرت سہل بن سعد الساعدی رضی اللہ عنہ ایک خاتون کا ذکر کرتے ہیں جن کی اپنی کھیتی تھی اور وہ پانی کی نالیوں کے اطراف چقندر کی کاشت کیا کرتی تھیں جمعہ کے دن سہل بن سعد رضی اللہ عنہ اور بعض دیگر صحابہ کرام رضی اللہ عنہم سے ملاقات کے لئے جاتے تو وہ چقندر اور آٹے سے تیار کردہ حلوہ ان کو کھلاتی۔(۳)

اس میں بیوہ خواتین کے لئے نمونہ ہے، آج بھی بعض جگہ یہ کلچر موجود ہے کہ خواتین تھوڑی بہت کاشتکاری میں ہاتھ بٹاتی ہیں اور کہیں گھریلو تجارت کر لیتی ہیں۔

حضرت زینب رضی اللہ عنہا کی تجارت

حضرت عبداللہ بن مسعودؓ کی زوجہ حضرت زینب رضی اللہ عنہا دستکاری کے فن سے واقف تھیں اور اس کے ذریعہ اپنے بچوں، یہاں تک کہ خاوند کے اخراجات کا بھی بندوبست کرتی تھیں۔

---

(۱) اسد الغابۃ فی معرفۃ الصحابۃ، تحقیق: علی محمد معوض، عادل احمد عبدالموجود دار ال※ تب العلمیہ ۵: / ۴۳۲

(۲) صحیح مسلم، حدیث: ۳۷۲۱، کتاب الطلاق

(۳) بخاری، کتاب الجمعہ، باب قول اللہ تعالیٰ فاذا قضیت الصلوۃ الخ

حضرت زینب بنت جحش رضی اللہ عنہا کی تجارت

حضرت عائشہؓ فرماتی ہے کہ میں نے ام المؤمنین حضرت زینبؓ بنت جحش سے بہتر کوئی عورت نہ دیکھی، جو اپنے ہاتھوں سے کما کر صدقہ وخیرات کیا کرتی تھیں، ام المومنین حضرت زینب رضی اللہ عنہا اپنے ہاتھوں سے طرح طرح کی چیزیں تیار کرکے انہیں فروخت کرتیں، حضرت زینب بنت جحشؓ فن دباغت جانتی تھیں اس سے جو آمدنی ہوتی خدا کی راہ میں صدقہ کردیتی تھیں۔

حضرت بسرہؓ بنت صفوان کا بیوٹی پالر

حضرت بسرہؓ بنت صفوان مکہ میں عورتوں کے معاملات میں مشہور تھیں، ان کو زیب وزینت کرنے (میک اپ) میں کمال دسترس رکھتی تھی (الاصابہ)

حضرت سودہؓ کی تجارت

حضرت سودہؓ طائف کی کھالیں بنایا کرتی تھیں اور اس سے جو آمدنی ہوتی تھی اسے راہ خدا میں خرچ کردیتی تھیں۔

حضرت قیلہ ام بنی انمارؓ کا واقعہ

حضرت قیلہ ام بنی انمار رضی اللہ عنہا نقل کرتی ہیں کہ رسول اکرم صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم کوہ مروہ پر آئے، میں لکڑی پر سہارا دے کر آئی اور آپ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم کے پاس بیٹھ گئی اور میں نے کہا: ''یارسول اللہ! میں خرید وفروخت کرنے والی عورت ہوں۔ کبھی میں ایک چیز خریدنا چاہتی ہوں اور میں نے اس کی قیمت اپنے ذہن میں مقرر کرلی ہے، اس سے کم قیمت دیتی ہوں پھر بڑھاتے بڑھاتے اسے اس قیمت پر لیتی ہوں جو قیمت میں نے اپنے ذہن میں مقرر کی تھی۔ اسی طرح کبھی میں ایک چیز بیچنا چاہتی ہوں اور اسے اپنے ذہن میں مقرر کردہ قیمت سے زیادہ

بتاتی ہوں پھر گھٹاتے گھٹاتے اس قیمت پر بیچ ڈالتی ہوں جو قیمت میں نے اپنے ذہن میں مقرر کی تھی''فرمایا : ''قیلہ ایسا نہ کیا کرو جب تم کسی چیز کو خریدنا چاہو تو وہی قیمت دو جس قیمت پر تم اسے خریدنا چاہتی ہو خواہ وہ چیز تمہیں ملے یا نہ ملے اور جب تم کوئی چیز بیچنا چاہو تو جس قیمت پر اسے بیچنا چاہتی ہو وہی قیمت بتاؤ، خواہ تم کو وہ قیمت ملے یا نہ ملے''۔(۱)

حضرت عمرہ بنت طبیخ رضی اللہ عنہا فرماتی ہیں کہ ایک مرتبہ اپنی لونڈی کے ساتھ بازار جا کر میں نے مچھلی خریدی اور اس کو جھولے میں رکھا (لیکن چونکہ جھولا چھوٹا تھا) اس لئے مچھلی کا سر اور دم باہر نکلی ہوئی تھی، حضرت علی رضی اللہ عنہ کا ادھر سے گزر ہوا تو دیکھ کر پوچھا : ''کتنے میں خریدی ہے؟ یہ تو بہت بڑی بھی ہے اور نفیس بھی، اس سے گھر کے سب لوگ سیر ہو کر کھا سکتے ہیں''۔(۲)

تنبیہ: یہ بات ذہن میں رکھنے کی ہے کہ جہاں عورتوں کو معاش کی اجازت ہے وہیں ہر مسلمان عورت پر لازم ہے کہ وہ پردے اور اسلام کے بنیادی اخلاقیات کا خاص خیال رکھے، معاشی سرگرمیوں کے لیے کہیں جانا پڑے تو مردوں سے عدم اختلاط کا رویہ رکھے۔

اپنی معاشی سرگرمی کے لیے عورتوں کو چاہیے کہ وہ اپنے خاندان کے سربراہ سے اجازت حاصل کریں اور یہ چیز خاندان کے درمیان افہام و تفہیم سے ہو، بہ صورت دیگر خیر سے شر حاصل ہونے کا امکان بڑھ جاتا ہے، اور بلا ضرورت تجارت نہ کرے تو بہتر ہے، جائز کاروبار کر سکتی ہیں، حدودِ شرع میں رہ کر خواتین کا کاروبار کرنا شرعاً ممنوع نہیں ہے، نیز خاتون کی کمائی کی وجہ سے مرد کی کمائی سے برکت ختم ہو جانے کا عقیدہ درست نہیں، البتہ کسبِ معاش اور اہل و عیال کے نفقے کی ذمہ داری اللہ رب العزت نے مرد کے کندھے پر رکھی ہے۔

---

(۱)(طبقات ابن سعد: ۸/ ۳۶۳

(۲)طبقات ابن سعد: ۸/ ۲۱۲ مستفاد: ماہنامہ حجاب، نئی دہلی

فقہاء ومحدثین کی تجارتیں

امام ابوحنیفہ رحمۃ اللہ علیہ کی تجارت

حضرت امام ابوحنیفہ رحمۃ اللہ علیہ نہ صرف تجارت میں لوگوں سے درگزر فرماتے، حرام مال سے بچنے کی کوشش کرتے جوکہ دراصل ان کی تجارت اس قدر بڑے پیمانے پر وسیع ہونے کی وجہ تھی، اس کے ساتھ ساتھ آپ اپنے سال بھر کے تجارتی منافع کو جمع کر کے اس سے مشائخین، محدثین کی روزی روزٹی، ان کے کپڑے، اوران کی دیگر ضروریات کا نظم فرماتے، پھر باقی منافع بھی ان کے حوالے کرتے اور فرماتے: ان پیسوں کو اپنی ضروریات میں خرچ کرو اور اللہ کی حمد وثناء کرو، کیوں کہ میں نے اپنے مال سے تم کو کچھ نہیں دیا، لیکن یہ اللہ عزوجل نے تمہاری شکل میں مجھ پر فضل فرمایا، یہ تمہارے سامان کے منافع ہیں: ”فانی ما اعطیتکم من مالی شیئا، ولکن من فضل اللہ علی فیکم“(۱)

☆ امام ابوحنیفہ رحمۃ اللہ علیہ کی تجارت نہایت وسیع تھی، لاکھوں کالین دین تھا، اکثر شہروں میں گماشتے مقرر تھے اور احتیاط کا اس قدر خیال رکھتے تھے کہ ناجائز طریقہ پر ایک حبہ بھی ان کے خزانے میں نہیں داخل ہوسکتا تھا، اس احتیاط میں کبھی کبھی نقصان بھی اٹھانا پڑتا، مگر ان کو کچھ پرواہ نہیں ہوتی تھی۔

امام ابوحنیفہ رحمۃ اللہ علیہ اپنے تبحرِ علمی اور دریائے علم میں غواصی کے باجود ریشمی کپڑے فروخت کر کے حلال رزق کماتے تھے۔”مع تبحرہ فی العلم وغوصہ فی دقائق المعانی وخفیھا کان یبیع الخز ویأکل منہ طلباًللحلال“(۲)

---

(۱) تاریخ بغداد ۱۳/۳۵۸

(۲) الأنساب: ۵/۱۱۱، دائرۃ المعارف العثمانیہ، حیدرآباد

امام ابوحنیفہ رحمۃ اللہ علیہ کی چار تاجرانہ مثالی خوبیاں

☆ شیخ محمد ابوزہرہ مصری لکھتے ہیں کہ امام ابوحنیفہ رحمۃ اللہ علیہ میں چار تجارتی اوصاف پائے جاتے تھے، جن سے واضح ہوتا ہے، آپ صرف ایک اونچے درجے کے عالم دین ہی نہ تھے؛ بلکہ ایک مثالی تاجر بھی تھے۔

(۱) آپ دل کے غنی تھے، حرص وطمع کبھی آپ پر غالب نہ آسکی، شاید اس کی وجہ یہ تھی کہ آپ ایک امیر گھرانے میں پیدا ہوئے اور فقر وفاقہ کی ذلت سے محفوظ رہے۔ (۲) امین تھے اور امانت داریوں سے عہدہ برآں ہونے میں کبھی اپنے نفس کا لحاظ نہ کرتے تھے۔ (۳) بہت فیاض اور بخل وامساک کی بیماری سے محفوظ تھے۔ (۴) نہایت متدین، عابدین، شب زندہ دار، صائم النہار اور قائم اللیل تھے۔

امام مالک رحمۃ اللہ علیہ کی تجارت

امام مالک رحمۃ اللہ علیہ اپنے بھائی نضر بن انس رحمۃ اللہ علیہ کے ساتھ زمانۂ طالب علمی سے کپڑوں کی تجارت کرتے تھے۔ (۱)

امام بخاری رحمۃ اللہ علیہ کی تجارت

☆ حضرت وراقؒ فرماتے ہیں کہ امام بخاری رحمۃ اللہ علیہ کو اپنے باپ کے ترکہ میں سے بہت مال ملا تھا۔ غنجار نے اپنی تاریخ میں لکھا ہے کہ ایک دفعہ امام بخاری رحمۃ اللہ علیہ کے پاس کچھ مالِ تجارت آیا۔ تاجروں نے پانچ ہزار کے نفع سے اسے مانگا۔ پھر دوسرے دن کچھ اور تاجروں نے دس ہزار کے نفع کی پیش کش کی تو امام صاحبؒ نے فرمایا: ''میں نے پہلے تاجروں کو دینے کی نیت کر لی تھی''۔ آخر اُنہی کو دے دیا اور مزید پانچ ہزار کا نفع چھوڑ دیا۔

---

(۱) ترتیب المدارک: ۱/ ۱۲۴

ابراہیم بن ادہمؒ کا کسبِ معاش

☆ابراہیم بن ادھمؒ اولیاء کے سردارتلاش معاش میں لکڑی کا گٹھرا اٹھائے ہوئے فروخت کرنے چلے،امام اوزاعیؒ نے کہا: کب تک یہ سب کروگے،تمھارے بھائی تمھارا خیال رکھنے کے لیے کافی ہیں،ابرہیم بن ادھمؒ نےفرمایا: میں نے سناہےکہ حلال مال کمانے کے لیےتھوڑی بہت ذلت بھی اٹھانی پڑےتواس پراللہ جنت کافیصلہ فرمادیتے ہیں ۔"أنه من وقف موقف مذلة فی طلب الحلال وجبت له الجنة"،کوئی پوچھتاکہ آپ کیسے ہیں؟تو فرماتے: جب تک میرابوجھ کسی پرنہ ہواس وقت تک خیریت سے ہوں۔(۱)

عبداللہ بن مبارکؒ کی نفع بخش تجارت

حضرت عبداللہ رحمہ اللہ کاوطن مروخراسان کاایک مشہورعلمی شہر ہے،ایک مرتبہ ان کے والدنےکاروبار کے لیےان کو پچاس ہزاردرہم دیے۔حضرت نے وہ رقم لے لی اورسفرپر چل دیے دوردورملکوں کے سفرکیے بڑے بڑےعلما کی خدمت میں پہنچےان سے فیض حاصل کیااورحدیث رسول اللہ ﷺ کے دفتر کے دفترجمع کر کےگھرواپس آئے،حضرت مبارک رحمہ اللہ بیٹے کی آمد کی خبرسن کراستقبال کے لیے گئے پوچھا : کہو بیٹے!تجارتی سفر کیسارہا؟کیا کچھ کمایا؟حضرت عبداللہ نےنہایت اطمینان اورسنجیدگی سے جواب دیا؛اباجان خدا کاشکر ہے میں نے بہت کچھ کمایالوگ تو ایسی تجارتوں میں رقم لگاتے ہیں جن کا نفع بس اس دنیاکی زندگی ہی میں ملتاہےلیکن میں نے اپنی رقم ایک ایسی تجارت میں لگائی ہےجس کافائدہ دونوں جہانوں میں ملےگا۔

حضرت مبارک رحمہ اللہ بیٹے کی یہ بات سن کر بہت خوش ہوئے پوچھا؛کون سی تجارت

(۱)احیاءعلوم الدین،باب فی فضل الکسب والحث علیہ: ۲/ ۶۳

ہے جس کا نفع تمہیں دونوں جہاں میں ملے گا؟ بتاؤ تو سہی کیا کما کر لائے ہو؟ حضرت عبداللہ نے حدیث کے دفتروں کی طرف اشارہ کرتے ہوئے کہا یہ ہیں وہ دونوں جہانوں میں نفع دینے والا مال، پیارے رسول ﷺ کے علم کا خزانہ میں نے اسی خزانے کو حاصل کرنے میں اپنی ساری دولت لگا دی، حضرت مبارک رحمہ اللہ کا چہرہ خوشی سے چمک اٹھا آنکھوں میں خوشی کے آنسو تیرنے لگے اٹھے اور بیٹے کو گلے لگا یا دعائیں دیں اللہ کا شکرادا کیا، بیٹے کو گھر لے گئے اور تیس ہزار کی اور رقم دے کر کہا بیٹے یہ لو اور اگر تمہاری کامیاب تجارت میں کوئی کمی رہ گئی ہے تو اس کو پورا کرلو، اللہ تعالی تمہیں تجارت میں برکت دے اور اس کے نفع سے دونوں جہاں میں تمہیں مالا مال کرے۔

بعد میں عبداللہ بن مبارکؒ نے تجارت کو اپنا ذریعۂ معاش بنایا تھا، ان کا تجارتی کاروبار بہت وسیع تھا، تجارت کی وسعت کا اندازہ اس سے کیا جاسکتا ہے کہ وہ ایک لاکھ درہم سالانہ صرف فقراء پر خرچ کرتے تھے، عموماً وہ خراسان سے سامانِ تجارت حجاز لاتے اور وہیں فروخت کرتے تھے۔

مگر یہ تجارت محض حصولِ زر یا دنیا طلبی کے لیے نہیں تھی؛ بلکہ اس کا مقصد وہی تھا جو اسلام نے مقرر کیا ہے، فضیل بن عیاض نے ایک روز اُن سے کہا کہ آپ ہم لوگوں کو تو زہد وقناعت اور دنیا سے بے رغبتی کی ترغیب دیتے ہیں اور خود قیمتی قیمتی سامانوں کی تجارت کرتے اور اس سے فائدہ اُٹھاتے ہیں؛ انہوں نے فرمایا کہ: اے فضیل! یہ تجارت اس لیے کرتا ہوں کہ اس سے اپنی ذات کو مصائب سے اپنی عزت کو ذلت سے بچا سکوں اور خدا کی اطاعت میں اس سے مدد لوں اور اللہ تعالیٰ نے جو مالی حقوق میرے ذمہ ڈالے ہیں، اُن کی طرف میں سبقت کروں اور انہیں بخوبی پورا کروں۔ "لولا انت واصحابک ما اتجرت" اگر تم اور تمہارے ساتھی نہ ہوتے تو میں تجارت نہ کرتا۔ یعنی میں تمھیں لوگوں کے لیے یہ پریشانی اُٹھاتا ہوں، ایسے علماء اور طلباء کی ڈھونڈ کر امداد کرتے تھے، جو دینی علوم

کے حصول یا درس وتدریس میں لگے ہوتے؛ مگر معاشی حیثیت سے پریشان ہوتے، ان لوگوں کی مدد کو وہ سب کاموں پر مقدم رکھتے تھے؛ چنانچہ اس کے لیے وہ ہزاروں روپیے اپنے شہر سے باہر بھیجتے تھے، بعض لوگوں نے ان سے شکایت کی کہ آپ اپنا مال اپنے شہر میں اس فراوانی کے ساتھ نہیں حرچ کرتے جس فراوانی کے ساتھ باہر بھیجتے ہیں، جواب میں فرمایا : میں ان لوگوں پر مال خرچ کرتا ہوں جن کے علم وفضل اور صداقت ودیانت سے بخوبی واقف ہوں وہ علم دین کی طلب واشاعت میں لگے ہوئے ہیں؛ مگر ان کی ذاتی اور (خانگی) ضرورتیں بھی ہیں؛ اگر یہ لوگ ان کے پورا کرنے میں لگ جائیں تو علم ضائع ہوجائے گا اور اگر ہم اُن کی مدد کرتے ہیں تو ان کے ذریعہ علم (دین کی) اشاعت ہوتی رہے گی اور منصب نبوت کے اختتام کے بعد علمِ دین کی اشاعت سے بڑھ کر دوسرا کوئی کام نہیں ہے۔[1]

---

(۱) تاریخ بغداد:۱/۱۶۰،آزاد دائرۃ المعارف،ویکیپیڈیا

موجودہ چند مشہور تاجروں کی تاریخ

سلیمان الراجحی کی تجارت

سعودی عرب کے شہر ''القصیم''میں واقع کھجوروں کے ایک باغ میں کم و بیش کھجور کے دولاکھ درخت ہیں اور یہ باغ راہِ خدا میں وقف ہے، اِس باغ میں ۴۵ قسم کی کھجوریں ہوتی ہیں، یہاں کی سالانہ پیداوار دس ہزار ٹن کھجور ہے، یہ باغ روئے زمین میں پایا جانے والا سب سے بڑا وقف ہے، اِس باغ کی آمدنی سے دُنیا کے مختلف مما لک میں مساجد کی تعمیر، خیراتی کام اور حرمین شریفین میں افطاری کے دسترخوان لگائے جاتے ہیں، یہ باغ سعودی عرب کے امیر ترین شخص ''سلیمان الراجحي'' نے اللہ کی راہ میں وقف کیا ہے، سلیمان الراجحي نے غُربت میں آنکھ کھولی، وہ اسکول میں پڑھ رہے تھے کہ ایک دن اسکول اِنتظامیہ نے تفریحی ٹُور تشکیل دیا اور ہر طالب علم سے ایک ایک ریال جمع کروانے کو کہا، یہ گھر میں جاتے ہیں مگر والدین کے پاس ایک ریال تک نہیں ہوتا، یہ بہت روتے ہے، ٹُور کے لِئے جانے کی تاریخ قریب آتی ہے، اِدھر ان کے سہ ماہی اِمتحانات کا رزلٹ آتا ہے، یہ کلاس میں پوزیشن لیتے ہیں اور ایک فلسطینی اُستاد بطورِ اِنعام اِنہیں ایک ریال دیتے ہے، یہ دوڑتے ہوئے تفریحی پروگرام کے مسئول کے پاس جا کر جمع کراتے ہیں، وقت کو جیسے پر لگ جاتے ہیں، یہ اپنی تعلیم مکمل کر کے جدہ شہر میں ایک کمرے کو بنک کا نام دے کر کام شروع کرتے ہیں، مختصر عرصے میں الراجحي کے نام سے بنکوں کا ایک جال پورے سعودی عرب میں پھیل جاتا ہے، سلیمان الراجحي اپنے اِس فلسطینی اُستاد کی تلاش میں نکلتے ہیں، اُستاد ریٹائرڈ ہو چکے تھے، معاشی حالات ایسے کہ گھر کا چولہا جلانا مُشکل تھا، راجحی اپنے فلسطینی اُستاد کو گاڑی میں بٹھا کر اُن سے کہتے ہیں کہ میرے اُوپر آپ کا قرض ہے، اُستاد آگے سے کہتے ہیں کہ مجھ مسکین کا کس پر قرض ہوسکتا ہے، راجحی اپنے اُستاد کو

یاد کراتے ہیں کہ سالوں پہلے آپ نے مجھے ایک ریال اِنعام دِیا تھا، اُستاد مُسکراتے ہیں کہ آپ اب وہ ایک ریال مجھے واپس کرنا چاہتے ہو؟ راجحی ایک بنگلے کے سامنے گاڑی کھڑی کرتے ہیں جس کے سامنے ایک بیش قیمت گاڑی بھی کھڑی ہے، راجحی اپنے اُستاد سے کہتے ہیں، یہ بنگلہ اور گاڑی اب سے آپ کے ہیں، مزید آپ کے تمام اخراجات ہمارے ذِمہ ہوں گے، فلسطینی اُستاد کی آنکھوں میں آنسو آتے ہیں اور کہتے ہیں کہ یہ عالی شان بنگلہ یہ مہنگی گاڑی یہ تو بہت زیادہ ہے، راجحی کہتے ہیں اِس وقت آپ کی جو خوشی ہے اِس سے بڑھ کر میری خوشی کا عالم تھا، جب آپ نے مجھے ایک ریال اِنعام دِیا تھا، ایسے محسن شناس اِنسان کو اللہ ضائع نہیں کرتا۔

سلیمان الراجحی نے ۲۰۱۰ء میں اپنے بچوں، بیگمات اور عزیز واقارب کو بُلا کر اپنی دولت اُن سب میں تقسیم کر دی اور اپنے حصے میں جو کچھ آیا وہ سب وقف کر دِیا، اِس وقت (۲۰۲۲ء میں) سلیمان الراجحی کے وقف کی مالیت ۶۰/ارب ریال سے زیادہ ہے، یہ سعودی الوطنیہ کمپنی اور الراجحی بینک کے مالک ہیں، جنہوں نے کورونا وائرس کیلئے ۱۷۰/ ملین ریال امداد کے طور پر دیا ہے، اور مکہ مکرمہ کے اندر دو ہوٹل وزارت صحت کے حوالے کر دیا ہے، گنیز بک میں اب تک سب سے بڑے وقف کے طور پر یہ باغ ریکارڈ کے طور پر درج ہے، سعودی عرب کا سب سے معروف بزنس مین ہے۔ایک سنیپ چیٹ انٹرویو کے دوران سلیمان بن عبدالعزیز الراجحی نے اقرار کیا کہ انہوں نے اپنے ۱۶/ارب ڈالر کے اثاثے خیرات میں دے دیے ہیں، اتنی بڑی رقم کی خیرات کا سن کر میزبان بھی حیران رہ گیا اور کہا کہ یہ تو نہ صرف سعودی عرب بلکہ پوری اسلامی دنیا کی سب سے بڑی خیرات ہے، فوربس میگزین نے انہیں دنیا کے بیس عظیم فیاض لوگوں میں شمار کیا ہے، ان کی سوانح حیات پڑھنے کے لائق ہے، شاید سعودی عرب کا کوئی شہر ایسا نہیں ملے گا، جہاں الراجحی فیملی کی طرف سے مسجدیں نہ تعمیر کی گئی ہو، نیز دعوتی سینٹرز، مقراۃ قرانیۃ خیراتی جمعیت وغیرہ میں

آپ کا بھرپور تعاون رہتا ہے اور سب سے بڑی بات یہ ہے کہ یہ اپنے ملازمین کو ماہ ختم ہونے سے پہلے ان کی اجرت دے دیتے ہیں جن ملازمین کی تعداد ۱۵۰,۰۰۰ ڈیڑھ لاکھ سے زیادہ ہے، یہ سب ان کی تجارت کا ثمرہ ہے۔(صدائے حق نیوز)

k f c کی سبق آموز سفرِ تجارت

ہرلینڈ سینڈرز نے "کنٹکی" نامی چھوٹے سے گاؤں میں 9 ستمبر 1890ء میں پیدا ہوا، چار سال کی عمر میں والد کا سایہ اس کے سر سے اٹھ گیا، والدہ نے باپ کی ذمہ داریاں بھی اپنے ذمے لے لیں، اس بچے کی سمجھ بوجھ کچھ بڑھی تو گھریلو کاموں میں ماں کا ہاتھ بٹانے لگا، ماں کبھی دیر سے واپس آتی تو یہ خود کھانا پکا کر دوسرے بہن بھائیوں کو کھلا دیتا، ایک دن ماں نے بھی اس کے ہاتھ کا پکا ہوا کھانا کھایا، خوش ہو کر اسے گلے سے لگا لیا، پیشانی پر بوسہ دیا اور کہا: "دنیا تیرے ہاتھ کا پکا ہوا کھانا کھائے گی۔" بچے کی چھپی ہوئی صلاحیتیں روز بروز نکھرتی گئیں، آخر کار اس نے ماں کی آرزو کو سچ کر دکھایا، اس نے کھانا پکانے کی مہارت کو مقصد زندگی بنالیا۔

سینڈرز بڑا ہوا تو Kentucky Town میں ایک دکان بنائی، یہاں سے مرغیاں سپلائی کرتا تھا، 1930ء معاشی بحران کا زمانہ کہلاتا ہے، Kentucky کے گورنر روبی لافون نے اس کی خدمات کی بدولت اسے کرنل کا خطاب دیا، کرنل ہرلینڈ سینڈرز کو مسلسل محنت کے باعث ایک ہی سال میں خوب شہرت ملی، ایک نئے ریسٹورنٹ میں 142 نشستوں کا اضافہ کیا، اچانک 1939ء میں ریسٹورنٹ میں آگ لگنے سے سارا سرمایہ جل کر راکھ ہوگیا، کرنل سینڈرز نے ہمت نہ ہارتے ہوئے دوبارہ تعمیر کیا، 1940ء میں پکوان کی انوکھی ترکیب "Original Recipe" تخلیق کی، جس سے اس کی شہرت میں کئی چند اضافہ ہوا، تندی بادِ مخالف ایک بار پھر چلی اور کرنل سینڈرز کے کاروبار کا صفایا کر گئی۔

1955ء میں کرنل سینڈرز اپنا ریسٹورنٹ بیچنے پر مجبور ہوگیا، 65 سالہ کرنل سینڈرز اب مالی طور پر بالکل کنگال ہوگیا تھا، کچھ دنوں تک اس پر سکتہ طاری رہا لیکن اپنے مقصد کے ساتھ مخلص ہونے کی وجہ سے سنبھلنے میں دیر نہ لگی، چھوٹے اور بڑے ریستورانوں پر جا کر فرائیڈ چکن پکوان کے بارے میں بریفنگ دینے کی کوشش کی ،لوگ اس کا مذاق اڑاتے، اس کو پاگل سمجھتے، ایک ہزار سے زائد لوگوں سے ملا، آخر کار اس کی پیٹی ہرمن (Pete Harman) سے 1952ء میں ایک نیشنل ریسٹورنٹ ایسوسی ایشن کانفرنس کے دوران ملاقات ہوئی، یہی ملاقات KFC کے افتتاح کا پیش خیمہ ثابت ہوئی، ایک سال کے اندر مزید جگہ لینی پڑی اور سالانہ حجم ایک لاکھ 35 ہزار ڈالر سے بڑھ کر 4 لاکھ 50 ہزار ڈالر ہوگیا۔

1955ء میں کرنل سینڈرز نے اس کاروبار کو ایک قانونی ادارے کی شکل دی، ملک بھر میں اس کی فرنچائز بنائیں۔ 1960ء کے ابتداء ہی میں 600 فرنچائز امریکا اور کینیڈا میں تھیں، 1964ء کو 75 سال کی عمر میں کرنل سینڈرز نے اسے امریکی کمپنی کو 2 ملین ڈالر میں بیچ دیا لیکن پھر بھی کرنل سینڈرز کمپنی کے لیے عوامی ترجمان تھا، یہ فرنچائز تین بار مختلف ہاتھوں بکی، لیکن اس کی ترقی میں ذرا برابر فرق نہ آیا، پھر مزید تین بار فروخت ہوئی۔

ایک غریب گھر میں پیدا ہونے والا، صرف 10 سال کی عمر میں اس کا ایک فارم ہاؤس پر کام کرنا، ماہانہ آمدن 2 ڈالر (موجودہ 55 ڈالر) پر گذارہ، 15 سال کی عمر تک وہ گلیوں میں مختلف طرح کے کام کر کے جینے پر مجبور، 16 سال کی عمر میں آرمی میں شامل ہونے کے لئے غلط کاغذات بنانے پر مجبور، لیکن صرف تین ماہ بعد نوکری سے معزول، اور ریاست الاباما میں اگلے 20 سال تک مختلف طرح کی نوکریوں پر جینے والا، ریل روڈ، انشورنس سیلز مین، وکیل، کشتی چلانے، ٹائر بیچنے سیلز مین وغیرہ کے کام کرتا رہا، ایک چھوٹی سی جگہ سے کام کا آغاز کرنے والا پوری دنیا پر آپ کو چھایا نظر آتا ہے، ہر شہر میں جگہ جگہ KFC ریسٹورنٹ نظر آتے

ہیں، اس نے ''ناممکن'' کا لفظ اپنی ڈکشنری سے خارج کر دیا، Never Ever کو اس نے کبھی اہمیت نہیں دی، عظیم چیزیں وقوع پذیر ہوسکتی ہیں اگر ہم بھی ''کبھی بھی نہیں'' کے چنگل سے اپنے آپ کو آزاد کرالیں اور اپنے مقصد کے ساتھ لگن، استقامت اور اخلاص کے ساتھ وابستہ ہوجائیں۔

اٹلی کا امیر ترین شخص لیونارڈو ڈیل

اٹلی کی رہنے والی ایک عورت کا خاوند پانچ بچے چھوڑ کر دنیا سے چل بسا، بچوں کی ماں نے بچوں کی پرورش میں کمی محسوس کی تو پانچویں بچے کو قریبی ایک یتیم خانے کے حوالے کر دیا، وہ بچہ ۷ر سال یتیم خانے میں پرورش پاتا رہا، کھانے کے ساتھ رسمی تعلیم بھی ملی، اس کی عمر ۱۴ر سال ہونے پر یتیم خانے کی انتظامیہ نے اسے اپنا روزگار ڈھونڈنے پر مجبور کیا، گھر میں بھوک کے علاوہ کچھ نہ تھا، یتیم خانے کے دروازے کے باہر گھٹنوں میں سر دیے بیٹھا سوچتا رہا، فیصلہ کیا کہ دوسروں کے ٹکڑوں پر پلنے کی بجائے اپنے ہاتھوں سے کما کر کھاؤں گا، عینک بنانے والی ایک فیکٹری میں مزدوری کرنے لگا، فیکٹری میں کام کرتے ہوئے احساس ہوا کہ ایسا کام کیا جائے جس میں ہنر ہو، جس کے بل بوتے پر اپنا کاروبار شروع کیا جاسکے، جلد ہی اس نے عینک کے مختلف حصے بنانے والے ڈپارٹمنٹ میں کام کرنا شروع کر دیا، صبح سے شام تک آگ کی بھٹی میں کام کرتا، لوہے کو گرم کرنا اور پھر اسے مختلف سانچوں میں ڈھالنا اس کی ذمہ داری تھی، ۲۰۔۲۰ گھنٹے کام کرتا، کام کے ساتھ کتابیں پڑھنے کا بہت شوق تھا، مطالعے سے اس کے ذہن میں نئے نئے آئیڈیاز جنم لیتے، اس نے کسٹمرز کا رجحان دیکھا کہ وہ عینک کو آنکھوں کی حفاظت کے ساتھ خوبصورتی کے لیے بھی استعمال کرتے ہیں، اس آئیڈیے نے اپنا ذاتی بزنس کی بنیاد رکھنے پر مجبور کیا۔ 1961ء میں اس نے ادھار پیسوں سے ایک چھوٹی سی کمپنی کی بنیاد رکھی، اپنے آئیڈیے کے مطابق کام کرنا شروع کر دیا، ۱۲ر سال کی محنت اور تجربہ بزنس کے ہر موڑ پر مہمیز کا کام دیتا، ۶ر سالوں میں اس کی کمپنی

Luxoffica عینک کے بہترین فریم جگہ جگہ فروخت کرنے لگی، جو ایک بار اس سے ڈیل کر لیتا، اسے کبھی نہ چھوڑتا، اس نے اپنی کمپنی کے اسٹور مختلف ممالک میں کھولنے شروع کر دیے، ہر اسٹور کی مینجمنٹ کو اس نے نصیحت کر رکھی تھی کہ کمپنی کا نقصان ہوتا ہے تو ہو جائے، لیکن دیانت داری کا دامن نہیں چھوڑنا۔

کون جانتا تھا کہ وہ یتیم بچہ لیونارڈو ڈیل اٹلی کا دوسرا اور دنیا کا ۷۱ رواں امیر ترین شخص بنے گا، 1961ء میں ایک پلانٹ اور 12 مزدوروں سے کمپنی شروع کرنے والا 35 ہزار مزدوروں کے ساتھ دنیا بھر میں اپنی پروڈکٹ کے ساتھ موجود ہے، اس کی سالانہ فروخت 5 ارب ڈالر ہے جو 5 ہزار 6 سو 27 اسٹورز کے ذریعے ہوتی ہے، ایک سوال کے جواب میں لیونارڈو نے کہا : ''میں اس بات کا زندہ ثبوت ہوں کہ آپ دیانت دار رہتے ہوئے بھی دولت کما سکتے ہیں۔ یہ ایک غلط فہمی میں نے بچپن سے سن رکھی ہے اور آج بھی یہ غلط فہمی زبان زدِ عام ہے کہ امانت داری اور امیری ایک وقت میں جمع نہیں ہو سکتی، حالانکہ یہ غلط ہے۔''(۱)

یونیورسٹی کی فیس ادا نہ کر سکنے والا فریڈ ڈیلو کا کمپنی کا بانی کیسے بنا

مقررہ تاریخ پر فیس جمع نہ کرنے پر شرمندہ رہتا، گھر کے حالات ایسے نہ تھے کہ فیس کا بوجھ والدین پر ڈال دیتا، ڈاکٹر بننے کا بہت زیادہ شوق تھا لیکن خطرہ تھا کہ ڈاکٹری کا خواب چکنا چور نہ ہو جائے، ضمیر بھی کسی کے آگے ہاتھ پھیلانے کی اجازت نہیں دیتا تھا، اپنا تعلیمی خرچ پورا کرنے کے لیے ایک اسٹور پر کام کرتا، اپنی پریشانی کم کرنے کے لیے اپنے پرانے دوست سے مشورہ کیا، دوست پیٹر بک (Peter Buck) نے مشورہ دیا کہ ''آپ ایک سینڈوچ شاپ کھول لیں۔'' یہ جواب توقع سے بہت مختلف تھا، پیٹر نے ہمت بندھائی کہ وہ

---

(۱) بتغییر یسیر: ہفت روزہ شریعہ اینڈ بزنس، از قلم: انعام اللہ بھکروی

بھی پارٹنر ہوگا۔

یونیورسٹی کی فیس دینے کے لیے کچھ نہ تھا، بزنس کے لیے سرمایہ چاہیے، دنیا کے ہر تاجر کو مالی مشکلات کا سامنا کرنا پڑتا ہے، دوست نے بزنس شروع کرنے کے لیے ایک ہزار ڈالر بطورِ قرض دیے، دونوں نے مل کر 1965ء کو برج پورٹ میں ایک سینڈ وچ شاپ کھول لی، یہی آگے چل کر دنیا کی نمبر ون کمپنی Subway بنی، بزنس کے پھیلاؤ کے لیے ایڈورٹائزنگ اور پبلسٹی کی اشد ضرورت ہوتی ہے، visibility بہت ضروری ہے، دکان ایسی جگہ پر ہو، جو دور سے نظر آئے، دوسرا اسٹور بھی کھول لیا، ابتدا ہی سے اپنی پروڈکٹ ''سینڈ وچ'' کی کوالٹی پر کوئی سمجھوتہ نہ کیا، عمدہ معیار کی وجہ سے دِنوں میں گاہک بڑھتے گئے، پروڈکٹ کا شہرہ ہونے لگا، کون جانتا تھا کہ فریڈ ڈیلو کا ڈاکٹر بن کر لوگوں کا علاج کرنے کے بجائے ان کی غذا کا سامان کرے گا، آج Subway کمپنی 106 ممالک میں 41ہزار 827 ریسٹورنٹ کے ساتھ موجود ہے، یہ دنیا میں فاسٹ فوڈز کی نمبر ون کمپنی ہے۔(۱)

قلی ملٹی نیشنل کمپنی کا مالک کیسے بنا؟

18 سالہ جیمز نے اپنی عملی زندگی کا آغاز 1954ء میں ایک قلی سے کیا، فیڈ مارٹ کمپنی میں کام کرتا تھا، اور آج دنیا کی ساتویں بڑی کمپنی کا مالک ہے''جیمز'' ملازمین کا خاص خیال رکھنا، جیمز کا یہ جملہ بہت مشہور ہے''Put the Customer First'' گاہکوں کو ہمیشہ ترجیح دیں۔

جیمز کو ایک بوڑھا ملازم جو دوسروں کی ملازمت کرتے کرتے عمر گزار دی مشورہ دیا کہ ''وال مارٹ'' جیسی کمپنیوں کو شکست دینا ہو، ان سے آگے نکلنا ہو تو، دنیا کی مختلف کمپنیوں کا جائزہ لو، معلوم ہوگا کہ دنیا کی جس جس کمپنی میں ملازمین کا احترام کیا جاتا ہے، غریب مزدور

---

(۱) ہفت روزہ شریعہ اینڈ بزنس، از قلم: انعام اللہ بھکروی

کے حقوق کا خیال رکھا جاتا ہے، ملازمین کی عزتِ نفس محفوظ ہوتی ہے، وہ کمپنیاں خوشحال اور ترقی کی جانب بڑھتی رہتی ہیں۔"

نوکری سے اس کا دل اُچاٹ ہو چکا، حالات نے اپنا بزنس شروع کرنے پر مجبور کیا، جب انسان کو اپنے اندر چھپی صلاحیتوں کا علم ہو جائے اور ان کے مطابق پیشہ اور کام اختیار کرے تو وہ اس میں محنت کرتے ہوئے تھکتا نہیں اور اس کا دل کبھی اس سے اُچاٹ نہیں ہوتا، اس نے ایک اسٹور کھولا، اس میں ہول سیل کا کام شروع کیا، یہی اسٹور اس کے بزنس کی پہلی اینٹ تھی، یہ پہلی اینٹ 1983ء میں رکھی گئی، اس کا نام کوسٹکو (Costco) رکھا گیا، بزنس کے پُر پیچ راستوں سے ہوتی ہوئی 20 سال کے مختصر عرصے میں امریکا کے علاوہ دنیا کے دوسرے ممالک میں موجود ہے۔

اپنے ملازمین کا بہت زیادہ خیال، ان کی ضروریات زندگی کا بھرپور احساس، ملازمین کو کبھی بے سہارا نہ چھوڑنا، ان کی صحت کے لیے فکرمند رہنا، ان کے بچوں کی تعلیم کا پورا پورا خیال رکھنا، جس کی وجہ سے ملازمین اس کی کمپنی کو اپنی ذاتی کمپنی سمجھنے لگے، کمپنی کی ترقی میں ملازمین کا 95 فیصد حصہ ہوتا ہے، ملازمین چاہیں تو زمین کی پستی سے اٹھا کر کمپنی کو آسمان کی بلندی تک پہنچا سکتے ہیں، بدنیتی پر اُتر آئیں تو آسمان کی بلندی کو چھوتی کمپنی کو زمین بوس کر دیں، جو اس کے پاس آجاتا تو وہ پھر کہیں جانے کا نام نہیں لیتا، جہاں ملازمین کا خاص خیال رکھا، وہاں کسٹمرز کو بھی نہیں بھولا۔ جیمز کا یہ جملہ بہت مشہور تھا "Put the Customer First" گاہکوں کو ہمیشہ ترجیح دیں، کسٹمرز کی ہر سہولت کا خیال رکھنا، کسٹمرز کو کم قیمت اور اعلیٰ کوالٹی کی پروڈکٹ کے ساتھ اچھی کسٹمر سروس سے متاثر کرنا، ہمیشہ کا گاہک بنا لینے کے ثمرہ ہے کہ آج "کوسٹکو" امریکا کی دوسری اور دنیا کی ساتویں بڑی ریٹیلر کمپنی ہے۔ اس کے ملازمین کی تعداد بمطابق 2014ء ایک لاکھ 86 ہزار ہے۔[۱]

---

(۱) ہفت روزہ شریعہ اینڈ بزنس، ازقلم: انعام اللہ بھکروی

مرغی فارم کے مالک کی داستان

ایک سائنس کا طالب علم کو بزنس پڑھنے سے بے حد دلچسپی تھی، دنیا کے معروف کامیاب تاجروں کی داستانیں پڑھ کر لطف اٹھاتا، ایک رات بزنس کی ایک کتاب پڑھنا شروع کیا جس میں بیسویں صدی کے ''ہنری فورڈ'' جوفورڈ کمپنی کے ابتدائی ایام اور حالات ذکر کیے گئے تھے کہ وہ ایک کسان کا بیٹا ہو کر کس طرح کمپنی بنانے میں کامیاب ہوا، اگلی صبح اس نے فیصلہ کیا کہ سائنس دان بننے کے بجائے اس نے بزنس مین بننا ہے، تقریباً دو سال بزنس کے موضوع پر لکھی گئی کتابوں کو پڑھتا رہا، مختلف تاجروں سے ملتا رہا، تعلیم اور بزنس ایک ساتھ کیسے چل سکتے ہیں؟ اس نے مرغیوں کے انڈے بیچنے شروع کر دیے، اس کی توقع سے کہیں زیادہ یہ کام نفع بخش ثابت ہوا، ایک اور قدم اٹھایا کہ مرغیوں کے انڈوں کے ساتھ مرغیوں کی خرید وفروخت بھی کرنے لگا، اسکول سے واپسی پر مختلف ہوٹلوں اور ریسٹورنٹس کے چکر لگاتا، ان سے کاروباری تعلق استوار کرتا اور پھر اس کو برقرار رکھنے کے لیے ایک مستقل محنت کرتا، گاہک بنانے کے لیے کتنے پاپڑ بیلنا پڑتے ہیں۔

امریکا کے شمالی علاقے میں مرغیوں کا بزنس عروج پر ہے، ادھر کا رُخ کیا، روز بروز کاروبار ترقی کا سفر طے کرنے لگا، سارا دن کام کرتا، تجارت کے موضوع پر بحث مباحثہ کرتا کبھی کبھار باتوں میں صبح طلوع ہو جاتی اور وقت گزرنے کا احساس بھی نہ ہوتا، یہاں سیکھنے کے لیے انوکھی باتیں ملتی رہیں جو کہ کتابیں پڑھنے سے نہ مل پاتیں۔

1940ء میں اس نے مرغیوں کا ایک فارم خریدا، مرغیوں کی فارمنگ انڈسٹری کا میدان ابھی تک خالی پڑا تھا، کسی بزنس مین نے اس کی طرف کوئی خاص توجہ نہ دی تھی، اس طرح ایک نئی انڈسٹری کی داغ بیل اس کے ہاتھوں پڑ گئی۔

1947ء میں اس نے ''Tyson'' نامی کمپنی کی بنیاد رکھی، اس کے ایک حصے میں چکن فارمنگ تھی، دوسرے میں دیگر فارموں کو مرغیاں اور ان کی غذا وغیرہ سپلائی کرنے کا

سیٹ اپ تھا، 1950ء میں اس کی کمپنی سے سالانہ 5 لاکھ مرغیوں کی پیداوار ہوئی، اس کا کاروباری سفر امریکا کے شہر آرکنساس سے ہوتا ہوا دنیا بھر میں بڑھ گیا، آج دنیا اسے ''جوہن ٹائی سن'' کے نام سے جانتی ہے۔(۱)

ہنڈائی موٹر کمپنی کے مالک کا سفر تجارت

''چنگ'' ایک غریب گھرانے میں آنکھ کھولنے والا لڑکا تھا، جہاں کئی دنوں تک چولہا نہ جلتا تھا، آٹھ بہن بھائیوں میں سے سب سے بڑا بھائی، والدین کے کہنے پر اسکول چھوڑ کر کھیتوں میں کام کرنے والا، گاؤں ہی میں لکڑیوں کا کاروبار کیا، اخبار پڑھنے کا بہت شوق تھا، کہیں مزدوری کرتا، کئی بار بھاگا، ہر مرتبہ والد واپس لے آتے، 1933ء میں اس نے چوتھی بار گھر سے بھاگنے کا فیصلہ کیا، چند دن کی دوڑ دھوپ سے آخر کار ایک سیرپ فیکٹری میں مزدوری مل گئی، فیکٹری میں مزدوری کے ساتھ ایک ''رائس اسٹور'' میں ڈیلیوری مین کے طور پر کام کرنے لگا، محنت اور دلجمعی سے کام کرتا رہا، چار سال بعد 1937ء میں اسٹور کا مالک بیمار ہوگیا، اس نے زندگی بھر کی جمع پونجی سے اسٹور خریدنے کا فیصلہ کرلیا، صرف 22 سال کی عمر میں چنگ ایک اسٹور کا مالک بن گیا، اس نے اسٹور کا نام تبدیل کر کے Kyungi رکھ دیا، بزنس روز بروز کی ترقی پر تھا کہ 1939ء میں جاپانی حکومت اور فوج نے چاول کی درآمد پر پابندی لگادی، کاروبار ٹھپ ہوگیا۔

مجبوراً اپنے گاؤں لوٹ آیا، لیکن ہمت نہ ہاری، ایک سال کے بعد 1940ء میں نئے جوش کے ساتھ گاڑیوں کی مرمت کا کام شروع کیا، خوب آمدنی ہوئی، مگر قدرت ایک پھر امتحان لیا، جاپانی حکومت نے 1943ء میں اس کاروبار کو اپنی تحویل میں لے لیا، ایک بار پھر فٹ پاتھ پر تھا۔

---

(۱) ہفت روزہ شریعہ اینڈ بزنس، ازقلم: انعام اللہ بھکروی

پانچویں بار ناکامی کے بعد 1946ء میں جنوبی کوریا کو جاپانی کنٹرول سے آزادی مل گئی تو ایک بار پھر قسمت آزمائی کے لیے Hyundai اور ہنڈائی انڈسٹریز کی داغ بیل ڈالی، اس کی استقامت اور استقلال نے رنگ دکھایا کہ ایک بڑا حکومتی کنٹریکٹ اس نے جیت لیا، پھر وہ وقت آ گیا کہ 1947ء میں ہنڈائی انجینئرنگ اور کنسٹرکشن کمپنی کی بنیاد رکھی۔

ہنڈائی موٹر کمپنی کی بنیاد 1968ء میں رکھی، 1968ء میں کمپنی کا پہلا ماڈل فورڈ کمپنی کے تعاون سے تیار کیا پھر دنیا نے وہ دن دیکھا کہ ہر ملک میں ہنڈائی کی گاڑیاں نظر آنے لگیں، 2012ء میں اس کمپنی نے 44 لاکھ گاڑیاں دنیا بھر میں فروخت کیں، دنیا کے 193 ممالک میں اس کا بزنس پھیلا ہوا ہے، اس کے ملازمین کی تعداد 75 ہزار ہے۔ اس کے 6 ہزار ڈیلرز اور شوروم ہیں، کوئی تصور کر سکتا تھا کہ بدحال گھرانے کا ایک مزدور کبھی اتنی بڑی کمپنی کا مالک بن سکتا ہے؟ ہمت، عزم اور حوصلے نے ناممکن کو ممکن بنا دیا۔ (1)

سیلز مین سے کمپنی مالک تک

''شلزے'' غربت اور تنگ دستی، گھر ایک جھونپڑی پر مشتمل، کھانے پینے کے برتن بھی بقدرِ ضرورت نہیں، باپ ایک مزدور، مزدوری نہ ملتی تو فاقہ کرنا پڑتا، والدین کسمپرسی کے باوجود تعلیم دلوانے کے لیے اسکول بھیجتے، اچانک حالات کی گراوٹ کی وجہ سے تعلیم جاری نہ رکھ سکا۔

''شلزے'' روزگار کی تلاش میں مارا مارا پھرتا رہا، ایک دوست کے کہنے پر U.S ایئر فورس میں بھرتی ہوا، ایک دن فوج کی ملازمت سے دست بردار ہو گیا۔

اسکے بعد ایک کنزیومر الیکٹرونکس کمپنی میں سیلز مین کی حیثیت سے کام کرنے لگا، سیلز مین کی حیثیت سے کام کرتے ہوئے، چھوٹی دکان سے لے کر بڑی کمپنی تک کے لوگوں سے ملنا

---

(1) ہفت روزہ شریعہ اینڈ بزنس، از قلم: انعام اللہ بھکروی

ہوا، اس نے کوئی ایسی کمپنی بنانا سوچا جس میں یہ ملازمین کی تربیت اور ضروریات کا خیال رکھ سکے، ہر طبقے کے گاہک اس سے مستفید ہو سکیں۔

25 سال کی عمر میں، 1966ء میں اپنے گھر میں ہی آڈیو آلات (Audio equipment) کا اسٹور کھول لیا، جلد ہی اس کے کاروبار کا حجم 9 اسٹورز تک جا پہنچا۔ ''شلزے'' نے اپنے اسٹورز میں چیزیں اس طرح سجائیں کہ کسٹمر جو چاہے، وہ اپنے ہاتھ اٹھا کر دیکھے، پسند کرے اور پھر خریدنے پر آمادہ ہو جائے، قیمت بھی ہمیشہ کم رکھی، کامیابی کی کنجی کم قیمت اور اشیا کی سجاوٹ اور ترتیب تھی جس نے اسے دنیا کی بڑی کمپنی کا مالک بنا دیا، اس نے ''ریڈ واسٹور'' سے نام تبدیل کر کے Best Buy رکھا، اب اس کے اسٹورز دنیا بھر میں نظر آتے ہیں، صرف اس کے ملازمین کی تعداد ایک لاکھ 80 ہزار ہے، اس نے اپنے اسٹورز کے لیے ایک فارمیٹ بنایا کہ وہ 18 ہزار اسکوئر فٹ کے اسٹورز بنائے گا، کم قیمت پر اشیا دستیاب ہوں گی۔ اپنے ملازمین کی ٹریننگ کروائے گا، غریب اور معمولی تنخواہ والا مزدور بھی اس کے اسٹورز تک پہنچ پائے گا۔

<u>1966ء سے شروع ہونے والا کاروبار ایک اسٹور 1989ء میں 40 اسٹورز تک جا پہنچا، شلزے الیکٹرونکس کے ساتھ کمپیوٹر سوفٹ ویئرز اور ہارڈ ویئر بھی سیل کرنے لگا۔ 1994ء میں پہلے فارمیٹ کو تبدیل کر کے 45 ہزار اور 58 ہزار اسکوائر فٹ کے اسٹور بنوائے، 1995ء میں اسٹورز کی تعداد 155 ہو چکی تھی اور سیل 5 ارب ڈالر کی ہوئی۔ مال و دولت کے انبار لگ گئے، ان پر سانپ بن کر بیٹھنے کے بجائے اپنی قوم اور تعلیمی اداروں کو نہ بھولا۔ 2000ء میں ایک یونیورسٹی کو 50 ملین ڈالر عطیہ دیا، اس کے علاوہ بھی اس نے اپنے گاؤں جو اب شہر کی صورت اختیار کر چکا ہے، ایک اسکول اور ایک کالج بنایا، خود تو شلزے اعلیٰ تعلیم حاصل نہ کر سکا تھا لیکن دوسرے غریبوں کے بچوں کو ناخواندہ نہیں</u>

دیکھ سکتا تھا۔(۱)

علماء کرام کے لئے تجارت

موجودہ زمانے میں علمی مشغولیت کے ساتھ تجارت

☆ بے شک متقدمین علماء بزار (کپڑا فروش) قدوری (ہانڈی بنانے والے) خصاف (جوتیاں درست کرنے والے) حلوائی (مٹھائی بیچنے والے) نصاف (کتابیں نقل کرکے فروخت کرنے والے) حداد (لوہار) وغیرہ بہت سارے پیشے اختیار کرلئے تھے، یقیناً اس کی وجہ سے آدمی خود دار، غیرت مند ہوتا ہے اور بہت سے لوگوں کی امداد بھی کرلیتا ہے، اس موضوع پر مورخ اسلام قاضی اطہر مبارک پوریؒ کی مشہور کتاب ہے، ہر طبقہ اور پیشہ میں علم اور علماء، بلاشبہ راسخ العلم اور پختہ مزاج علماء کسی بھی شعبہ تجارت میں رہیں گے تو اس تجارت پر اسلامی رنگ چڑھے گا اور باقی رہے گا۔ لیکن سوچنا یہ ہے کہ موجودہ دور دورِ فتن ہے، نفسانیت اور مادیت پہلے ہی طبیعتوں پر سوار ہے، جید الاستعداد علماء کرام کی ویسی ہی قلت ہے، خدمت دین کے تقاضے ہر طرف روز بروز بڑھ رہے ہیں، تجارتوں میں اتھل پتھل، بد دیانتی، اور معاملات میں خرابی، پھر مالی تنازعات کے طوفان کھڑے ہوتے رہتے ہیں، اگر کوئی عالم دین زد میں آجائے تو ان کی شبیہ مسخ ہوتی ہے، لوگوں کا اعتماد ختم ہوجاتا ہے، منبر ومحراب پر انہیں آنے نہیں دیا جاتا ہے، چنانچہ موجودہ زمانے میں ہمارے بیشتر اکابر کی رائے یہی ہے کہ حتی الامکان علماء خدمت دین میں یکسو رہیں۔

امام غزالی رحمۃ اللہ علیہ کی رائے

☆ امام غزالی رحمۃ اللہ علیہ نے طلب علم کے جو دس آداب لکھے ہیں: اس میں لکھتے ہیں کہ

(۱) ہفت روزہ شریعہ اینڈ بزنس

چوتھا ادب یہ ہے کہ دنیا میں مشغولی کو بہت ہی کم کردے اور اپنے اہل اور وطن سے دور چلا جائے، اس لئے کہ تعلقات کی کثرت مشغولی کا سبب ہوتی ہے اور مقصد سے ہٹانے والی ہوتی ہے اور اللہ تعالیٰ نے کسی شخص کے لئے دو دل نہیں بنائے (کہ ایک دل علم میں مشغول رہے اور دوسرا دنیا کمانے میں، یہ قرآن پاک کی آیت ''مَا جَعَلَ اللّٰهُ لِرَجُلٍ مِنۡ قَلۡبَيۡنِ فِي جَوۡفِهِ'' کی طرف اشارہ ہے) اور جتنا زیادہ اپنے فکر وغور کو متفرق چیزوں میں مشغول کروگے علم کے حقائق سے دور ہوگے، اسی وجہ سے کہا گیا کہ علم تجھے اپنا تھوڑا سا حصہ جب دے گا جب تو اپنے آپ کو پورا کا پورا علم کے نذر کردے گا اور جو غور وفکر اور متفرق امور کی طرف منتشر رہتا ہے، اس کی مثال اس نالی کی سی ہے جس کی ڈول ٹوٹ گئی ہو کہ اس میں سے پانی ادھر اُدھر نکلے گا اور بہت کم کھیت میں پہنچے گا۔(۱)

حضرت تھانوی رحمۃ اللہ علیہ کی رائے

☆ حضرت تھانوی رحمۃ اللہ علیہ فرماتے ہیں'' تجارت سنت ہے، لیکن یہ بتاؤ! نبی پاک صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے نبوت کے بعد کتنی تجارت کی'' اور ایک جگہ فرماتے ہیں : ایک بوڑھیا مسئلہ پوچھنے کے لئے آئی، میں نے اس کو جواب دیا تو کہنے لگی : یہ جواب تو فلاں مولوی صاحب نے بھی دیا تھا؛ لیکن وہ تاجر ہیں، اس لئے میں سوچ رہی تھی کہ ان کے جواب دینے میں کوئی ذاتی تجارتی مصلحت ہو۔

اس کے علاوہ فرماتے ہیں کہ : ایک شخص دوطرف پورا متوجہ نہیں ہوسکتا؛ اگر سرکاری ملازم دوسرے کا کام کرے گا تو خود سرکاری کام میں خلل واقع ہوگا : اس لئے اس کو اجازت نہیں کہ بحالت ملازمت دوسرا کام کرے''۔

پھر فرماتے ہیں : علماء کے کسب معاش کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ : ایک مولوی صاحب

---

(۱) احیاء العلوم

ایک دینی مدرسہ میں ملازم تھے : لکڑیوں کی تجارت کرتے تھے،خود قصہ بیان کرتے ہیں کہ مدرسہ کے وقت میں طلباء کو پڑھانے بیٹھے ہیں کہ گا ہک آ گیا اور اس نے لکڑی کا سودا کرنا چاہا، پس مولوی صاحب کشمکش میں پڑ گئے کہ اگر اٹھتے ہیں تو مدرسہ کا حرج اور نہیں اٹھتے ہیں تو خریدار لوٹ جاتا ہے، مجبوراً اس سے کہتے ہیں کہ بھائی ابھی اٹھتا ہوں ذرا ٹھہر واس میں تھوڑا جھوٹ بھی ہوتا ہے۔

غرض ان کا دل بٹ جاتا،سبق میں کچھ سے کچھ بیان کر جاتے، پہلے تو طالب علموں کو ہنسی خوشی بتلا رہے تھے، اب دل دوسری طرف ہوگیا،طلباء کچھ پوچھتے ہیں اور پوچھنے کے سبب اٹھنے میں دیر ہوتی ہے تو ان پر جھنجھلاتے ہیں، غصہ ہوتے ہیں،علماء کے دنیا میں مشغول ہونے کا یہی اثر ہوتا ہے کہ دین کا کام پوری طرح نہیں کرسکتے۔(۱)

شیخ الحدیث مولانا محمد صاحبؒ کی رائے

حضرت شیخ الحدیث مولانا محمد صاحبؒ علماء کے تجارت وغیرہ دنیا کے مشاغل سے کنارہ کش رہنے میں عافیت کے متعلق فرماتے ہیں :

’’علمی اشتغال چاہے علومِ ظاہری ہو یا علوم باطنی یقیناً بہت اہم ہے اور ایسے لوگوں کے لئے یقیناً کسی دوسری چیز میں مشغول ہرگز نہیں ہونا چاہیے اور نہ محض نادانوں، احمقوں کے طعن وتشنیع کے خوف سے اس اہم مشغلہ کے ساتھ کمائی وغیرہ کی طرف لگنا چاہیے، جاہلوں کے طعن وتشنیع سے یہ اہل علم بچے نہ انبیائے اکرام بچے‘‘۔

آج کل یہ وبا بہت عام ہوتی جارہی ہے کہ اہل علم کو اپنا گذر چلانے کے لئے کسی صنعت وحرفت کا سیکھنا ضروری ہے اور اہل علم بھی دنیاداروں کے طعن وتشنیع سے بددل ہوکر اس کی اہمیت کو محسوس کررہے ہیں اور مدارس عربیہ دینیہ میں یہ سلسلے بھی جاری ہورہے ہیں : لیکن یہ

---

(۱)مسنون اصول تجارت ۲۶۸:

علم کو بہت زیادہ نقصان دینے والی چیز ہے، اس میں اسلام کے نمونے سامنے رکھے جاتے ہیں جنہوں نے اپنے معاش کے لئے تجارت وحرفت وغیرہ کے مشاغل اختیار کرتے ہوئے دین کی اور علم کی خدمت کی اور یقیناً اگر اللہ جل شانہ توفیق عطاء فرمائے تو یہ طریقہ بہترین طریقہ ہے؛ مگر ہم لوگوں کے قلوب اور ہمارے قوی اور ہمارے احوال نہ تو اس کے متحمل ہیں کہ ہم لوگ دو کام بیک وقت کرسکیں اور نہ ہماری طمع نفس اور حب دنیا اس کی گنجائش دیتی ہے کہ مال کی بڑھوتری کے اسباب پیدا ہونے کے باوجود اللہ کے واسطے دین کی خاطر علم کی خاطر ہم اپنے اوقات کو دنیا کے کمانے کے مشاغل سے زیادہ سے زیادہ فارغ کرسکیں، نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ ابتداء میں دونوں کام شروع کئے اور آخر میں علمی مشغلہ پر دنیا کی کمائی اور طلب غالب آگئی جس کے بارہا تجربے ہوچکے ہیں۔

مفتی شفیع صاحبؒ کی رائے

مفتی شفیع صاحبؒ فرماتے ہیں : علماء تجارت وخدمت دین کو جمع کریں تو نتیجہ ارذل کے تابع ہوتا ہے (جیسے دودھ اور گندا پانی جمع ہوجائے تو گندا پانی ہی غالب رہتا ہے) پھر تجارت ہی خدمت دین پر غالب آجاتی ہے۔

قاری امیر الحسن صاحبؒ کی رائے

حضرت قاری امیر الحسن صاحبؒ، خلیفہ حضرت شیخ الحدیث مولانا زکریا صاحبؒ سے ہمارے ایک مدرس دوست نے مشورہ کیا کہ وہ مدرسہ چھوڑ کر یا ساتھ ساتھ کچھ تجارت کرنا چاہتے ہیں تو حضرت نے جواب دیا کہ ''یہ کہاں کی عقلمندی ہے کہ سونے چاندی کو چھوڑ کر کوئی گارے مٹی کا کاروبار کرے''۔

لوگ کہتے ہیں کہ علماء کا کوئی ذریعہ معاش ہونا چاہئے، لیکن طبیعتیں کمزور ہوگئیں، صفات مضمحل ہوگئے، تجارت غالب آجاتی ہے، خدمت دین باقی نہیں رہتی، یہی بات تقریباً فضائل

تجارت میں اسی مضمون کا اکابر کی زندگیوں کی روشنی میں دیکھنا ہے ۔(۱)

حضرت مولانا خالد سیف اللہ رحمانی صاحب دامت برکاتہم لکھتے ہیں کہ: سرخیل فقہاء امام ابوحنیفہؒ بڑے تاجروں میں تھے، راس المحدثین امام بخاریؒ بھی تجارت کیا کرتے تھے اور تجارت پر مال لگایا کرتے تھے، اسی طرح اکثر سلف صالحین کا ذریعہ معاش تجارت تھا، ان کا مشغلہ اس لئے بھی تھا کہ وہ اپنے آپ کو حکومت اور اہل ثروت کے احسان سے بچا رکھنا چاہتے تھے ۔(۲)

دارالافتاء دارالعلوم دیوبند کا فتوی

سوال: علمائے کرام کو عوام نے اپنا غلام بنا کے رکھا ہے مسائل بتاؤ تو وہی بتاو جو ان کو پسند ہے ورنہ تنخواہ نہیں دیں گے ۔ یا مسجد کی امامت سے نکال دیں گے یا مدرسے کی مدرسی سے نکال دیں گے ۔اب بے چارے روزی روٹی خاطر عوام کی بات کو ماننے کے لیے مجبور ہو جاتے ہیں ۔اور شریعت جو بھی کہتی ہو وہ اپنی جگہ لیکن عالم صاحب کو تو وہی بولنا ہوگا جو عوام چاہتی ہے ایسے صورت حال میں کیا علمائے کرام کو تاجر بن کر تجارت کے ساتھ دینی خدمت مفت میں یا فیس لے کر کرنا تاکہ عالم کی غیرت محفوظ رہے، نیز حق کی بات کو حکمت کے ساتھ بتانے اور دینی علمی دعوتی اصلاحی خدمات کے کرنے میں کسی پریشانی کا سامنا نا کرنا پڑے کیسا ہے؟

بسم اللہ الرحمن الرحیم

جو علماء کرام و ائمہ عظام اپنے کارہائے مفوضہ کو اخلاص کے ساتھ اصول کے مطابق انجام دیتے ہیں اُن کو عوام اپنا غلام نہیں بناتے بلکہ خود عوام ہی اُن حضرات کے غلام بنے رہنے میں اپنی سعادت سمجھتے ہیں یہ محض فرضی بات نہیں بلکہ موجودہ اکابر کے حالات میں بھی یہ

(۱) مسنون اصولِ تجارت: ۷۱ ۲

(۲) شمع فروزاں ۱۷۵:

امر مشاہد ہے۔ قرآن کریم اور احادیث طیبہ میں بھی اِس قسم کے مضامین وارد ہوئے ہیں کہ اخلاص کے ساتھ دینی خدمت انجام دینے والے حضرات کی عزت محبت وقار ومودت لوگوں کے دلوں میں اللہ پاک ڈال دیتا ہے اور آپ کی یہ تجویز کہ علماء تاجر بن کر تجارت کے ساتھ دینی خدمت مفت میں انجام دیں اس قسم کی تجاویز کو حضراتِ اکابر اور اکابر کے اکابر ماہرین علوم شریعت راسخین فی العلم نے مسترد کردیا ہے بظاہر تو یہ بڑی عمدہ اور خوشنما تجویز ہے مگر علماء اگر تاجر بن گئے تو عام ؒ تجارت اُن کو اپنی طرف کھینچ لے گی اور آہستہ آہستہ دینی خدمت پر تجارت ہی کا غلبہ ہوجائے گا یہ کچھ فرضی احتمال نہیں بلکہ حقائق و واقعات ہیں۔ حضرت شیخ الحدیث مولانا محمد زکریا صاحب رحمہ اللہ تعالیٰ رحمۃ واسعہ نے اپنی کتاب" آپ بیتی" اور الاعتدال میں نیز حضرت مولانا اشرف علی صاحب تھانوی نور اللہ مرقدہ نے افاضاتِ یومیہ میں تفصیل کے ساتھ ان جیسے امور کو بیان فرمایا ہے بالخصوص علماء کرام کو حضراتِ اکابر کی ہدایات ونصائح کو مشعل راہ بنا کر دینی خدمت انجام دینا چاہئے کہ اِسی میں عافیت دارین مضمر ہے۔ واللہ الھادی الی سواء السبیل۔ واللہ تعالیٰ اعلم۔(۱)

علماء کے معاش کا مسئلہ کوئی نیا نہیں

☆ ہم علماء کے کاروبار کرنے کے خلاف نہیں ہیں کہ یہ شجرِ ممنوعہ ہے یا یہ کہ کوئی عالم کامیاب تاجر نہیں بن سکتا،علماء بھی زمین پر ہی بستے ہیں، انہیں بھی کسب معاش کا بوجھ اور احساس رہتا ہے، مگر علماء پر اپنے اہل وعیال کے بوجھ سے بڑھ کر عوام کا دینی بوجھ بھی ہوتا ہے، تبلیغ دین اور اصلاح عوام کی ذمہ داری بھی انہی کے سر ہوتی ہے، جب وہ اصلاحِ عوام میں خود کو وقف کرچکے تو اتنی تنخواہ ملنی چاہئے جس سے ان کا اور ان کے اہل وعیال کا صحیح سے گذر بسر ہوسکے، اگر ان کی مشغولیت کا کما حقہ بدل نہ دیا جائے، اور اکثر وقت دینی وعلمی

---

(۱) دارالافتاء، دارالعلوم دیوبند، جواب نمبر 604050 :

مشغلے کے ساتھ ذریعہ معاش تلاش کرنے کا بھی بوجھ ڈالا جائے تو حفاظتِ واشاعتِ دین والا کام کماحقہ ادا نہیں ہو پاتا، یہ حضرات بیک وقت دوکشتیوں پر سوار کی طرح ہو جائیں گے۔

☆ ہر دور میں نئے مسائل نئے فتنے جنم لیتے رہتے ہیں، تحقیق مسائل وتصنیف کتب، تدریسی مہارت، علمی گیرائی کے لئے لمبا عرصہ یکسوئی کے ساتھ محنت درکار ہے، تجارت کے ساتھ یہ ممکن نہیں، کیونکہ وسعت مطالعہ اور اتقان علم کے لئے ذہنی سکون اور اطمینان قلب ضروری ہے، جو تجارت کے ساتھ حاصل نہیں ہوسکتا۔

☆ علماء کرام تجارت کے میدان میں آنے کے بعد ممکن ہے کہ موجودہ دنیوی تاجروں کو بھی پیچھے چھوڑ دیں، اور مہینوں میں ملکی تاجروں کا مقابلہ کرلیں، مگر جو کام یہ اپنی مسندِ تدریس وتحقیق پر بیٹھ کر کرتے ہیں اسکا کوئی بدل لادے جو انکا کام سالوں میں کر دکھائے۔

☆ تجارت علمی مشغلہ کے ساتھ اس وقت کارگر ہوسکتی ہے جبکہ کوئی خاندانی یا کم از کم والد کا کوئی بزنس ہو، از سرِ نو شروعات کرنے میں معاشی ڈھانچہ تو درست ہوسکتا ہے، مگر اپنے علم کا حق ادا نہیں ہوسکتا۔

☆ علماء کرام کو کاروبار میں لگانے کے بجائے کاروبار میں لگے لوگ ان کی صحیح قدر وخدمت کرلیں اور ان کی محنت کا معقول بدل دیدیں تو دونوں کا دین اور دنیا محفوظ رہے گی، اور یہ ان کا حق ہے نہ کہ ان پر کوئی احسان۔

☆ غور کرنے کی بات ہے کہ جن اہلِ علم کو اجتہادی صلاحیت حاصل ہے، جدید تجارتی مسائل کا حل بخوبی بتانے کی صلاحیت ہے کیا انہیں یہ مشورہ دینے کی ضرورت رہتی ہے کہ ''آپ تجارت کریں'' اگر اتنا ہی ضروری ہے تو انہیں اتنی بات سمجھ میں نہیں آتی؟

☆ جن علماء کرام کو یہ کہہ کر میدانِ تجارت میں دعوت دی جارہی ہے کہ ''جو کتاب البیوع آپ نے پڑھا ہے وہ اسلامی تجارت علماء قائم نہیں کریں گے تو کون کرے گا؟'' انہیں معلوم

ہونا چاہئے کہ ایسے علماء یا تو کتاب البیوع کو عملی جامہ پہنانے کے قابل نہیں ہوتے یا انہیں قائم کرنے نہیں دیا جائے گا، بعد میں بیع باطل اور بیع فاسد ہوتے دیکھیں گے تو صرف وہ نہیں بلکہ ساری علماء برادری بدنام ہوگی۔

☆ رہی بات شراکت سے تجارت کی، تو بالعموم عوام سے شراکت داری مضر ہی ثابت ہوئی ہے، جس کا اہل علم بھی اچھا خاصا تجربہ کر چکے ہیں۔

اسلاف میں جن علماء نے اپنی زندگیوں کو علمی خدمات کے لئے وقف کر دیا ان میں ایسے لوگ بھی ہیں جو کاروبار نہیں کرتے تھے بلکہ ہر طرف سے کنارہ کش ہو کر مکمل یکسوئی کے ساتھ علمی مصروفیات میں لگے رہتے تھے، خود نبی کریم ﷺ نبوت ملنے کے بعد تجارت نہیں کی، تبلیغ دین کے فریضے کو انجام دینے کی کوشش میں لگے رہے، اصحابِ صفہ، نبی کریم ﷺ کی طرف سے مختلف ممالک میں بطورِ مبلغ بھیجے جانے والے صحابہ کرام کی تنخواہیں مقرر تھیں، ابوبکر اور دیگر خلفاء راشدین رضی اللہ عنھم کا بیت المال سے ماہانہ تنخواہ لینا بھی اس کی ایک واضح دلیل ہے۔

علمی مشغلے کے ساتھ تجارت بچند وجوہ محل نظر ہے

اہلِ علم کے لئے کیا یہ تجویز مناسب رہے گی کہ علماء کوئی ذریعہ معاش تلاش کریں اور فارغ اوقات میں دین کی خدمت کریں؟

یہ تجویز چند وجوہ سے مضر ہے: [۱] تجویز کو پیش کرنے والوں کے نزدیک امامت و خطابت، دعوت و تبلیغ کوئی بڑا کام نہیں کہ اس کو اول درجہ میں رکھا جائے، کیونکہ بچا ہوا وقت خدمتِ دین کے لئے کہا جا رہا ہے۔

[۲] خدمتِ دین پر معقول مشاہرہ دینے پر راضی نہیں ہے، یعنی یہ خدمت درحقیقت کوئی خدمت ہی نہیں ہے، بلکہ بعض لوگ ان خدمات کو علماء کی سستی و کاہلی اور نا قابلیت سے تعبیر کرتے ہیں، بعض عقل کے دشمن تو اسے خدمتِ دین بھی نہیں سمجھتے، مخصوص خول میں

کی جانے والی جانی، مالی، وقتی محنت کو ہی خدمت دین سمجھتے ہیں۔

[۳] خدمت دین اور اصلاح عوام خود محنت طلب کام ہے اور اس پر اجرت لینا بھی جائز بلکہ بہترین اجرت ہے اور اسلاف میں سے کسی نے معلم کی اجرت کو ناپسند نہیں سمجھا۔ "أحق ما أخذتم عليه أجرا كتاب الله". وقال الشعبي :وقال الحكم :لم أسمع أحدا كره أجر المعلم"(۱)

[۴] اہلِ علم کی یکسوئی کے ساتھ علمی مصروفیات کے باوجود عوام کی بے راہ روی اپنی انتہاء پر ہے۔ "قد ضلوا و اضلوا" کا مصداق بنے جارہے ہیں، اور اگر اہل علم کی یہ یکسوئی چہار سوئی میں بدل جائے تو دجال کے آنے کی بھی ضرورت باقی نہ رہے گی۔

اہلِ علم سے تجارت کے مطالبے کی حقیقت

علماء سے دوسرا ذریعہ معاش تلاش کرنے کو کہنا بالکل ایسا ہی ہے جیسے کسی طبیب سے کہا جائے کہ تم کوئی اور ذریعہ معاش تلاش کرو اور مریضوں کا علاج مفت میں ہی کرو، یا کسی پائلٹ سے کہا جائے کہ تم تجارت کر کے گھر بار چلاؤ یا مزدوری کر کے، مگر جہاز تو تمہیں بغیر پیسہ لیے ہی اڑانا پڑے گا، ذرا انصاف سے بتائیں کہ یہ مضحکہ خیز تجویز نہیں تو اور کیا ہے، یہ مطالبہ کبھی دنیوی علوم کے ماہرین سے کیوں نہیں کیا جاتا؟ علماء سے یہ مطالبہ کرنا ہی سراسر غلط ہے کہ وہ کوئی اور ذریعہ معاش تلاش کریں اور دینی کام مفت میں کریں، موجودہ صورتِ حال دیکھی جائے تو جو تنخواہیں علماء کی ہیں وہ مفت خدمات ہی کے قریب ہیں۔

جو لوگ اپنی غلطیوں پر پردہ ڈالنا چاہتے ہیں وہ علماء سے تجارت کا مطالبہ کرتے ہیں، تاکہ خیرخواہانہ مطالبے کے پردہ میں اصل جرم چھپا رہے، ورنہ ہر میدان کی طرح علماء کے میدان کی بھی قدر ہو سکتی ہے۔

---

(۱) صحيح البخاري في ك تاب الاجار ※.، باب مايعط ※ في الرقي ※

مگر انہیں ان کا حق دینے کا خیال ہی نہیں، ان سے طلوعِ آفتاب سے لیکر نصف شب تک فری سیوا چاہئے، کیونکہ ذہن سازی ہی اسی طرح ہوئی ہے کہ دین کا کام فری میں ہوتا ہے، نہایت درد اور افسوس سے کہنا پڑتا ہے کہ علماء کے معاش کے سلسلے میں خود علماء نے علماء کا خوب استحصال کیا ہے، جاہل منتظمین سے کیا شکایت کریں۔

اس مہنگائی کے دور میں جتنا کم وظیفہ ملتا ہے بسا اوقات اپنے اور اپنے بچوں کی دوا، علاج اور ان کی تعلیمی اور دیگر ضروریات کی تکمیل مشکل ہوتی ہے، سوال یہ ہے کہ اسلام کی کس تعلیم کے مطابق اپنے اور اپنے بچوں کو مشقت بھری زندگی گذارنے پر مجبور کیا جارہا ہے، شریعت نے اس پوزیشن میں رکھا ہے یا آپ نے انہیں ایسا رہنے پر مجبور کیا ہے؟

اہل علم کی خدمتِ دین کی قدر کریں

مدارس و مساجد میں مدرسین اور ائمہ کی تنخواہ کے فرسودہ نظام کو درست کیا جائے، کم تنخواہوں پر گزارہ کرلینا دلی احتیاجگی اور اپنے متعلّہ حقوق میں کوتاہی کے ساتھ کوئی بڑی نیکی نہیں ہے، کیونکہ اس میں اخلاص سے زیادہ اضطرار پایا جاتا ہے، موجودہ صورتِ حال میں مخلصین کی تعداد بہت کم رہ جاتی ہے، اور ویسے بھی تنخواہ کی قلت وکثرت کے ساتھ خلوص کا تعلق نہیں ہے۔

رسول اللہ ﷺ مال غنیمت اور غلاموں کی کثرت کے باوجود فقر اختیار فرماتے، اختیاری فقر محمود ہے؛ جب کہ اضطراری فقر مذموم ۔"كاد الفقر أن يكون كفرا" آپ ﷺ نے حسبِ موقع شاہانہ لباس بھی اپنایا ہے۔

حضرت نانوتوی آٹھ، دس روپے کی اجرت پر مطبع میرٹھ میں کام کرتے تھے، اس زمانے میں اتنی تنخواہ میں دودھ دینے والی ایک بھینس مل جاتی تھی، اب ایک متوسط بھینس کی قیمت چالیس پینتالیس ہزار روپے ہے، یعنی متوسط تنخواہ چالیس / پینتالیس ہزار روپے ہونا چاہیے۔

شیخ الہندؒ کی تنخواہ پچھتر روپے تھی، پچاس میں گھر کا خرچ نکل جاتا تھا، پچیس روپے ہر ماہ دارالعلوم کو واپس کر دیتے تھے، یعنی اتنی تنخواہ کہ بچی ہوئی کارِخیر میں خرچ کی جاسکے ۔(۱)

حضرت تھانوی رحمۃ اللہ علیہ کی تنخواہ کانپور سے علیحدگی کے وقت پچاس روپے تھی، جب حضرت کی ملکیت پانچ سو روپے کی ہوگئی تھی تو والد ماجد کو لکھا کہ اب مجھ پر حج فرض ہو چکا، یعنی دس ماہ کی تنخواہ سے حج فرض ہو جایا کرتا تھا۔(۲)

حضرت مولانا منظور نعمانی صاحب کی تنخواہ ڈھائی سو روپے تھی، حج کرنے گئے تو اس کا کل خرچ پندرہ سو روپیہ آیا تھا، ظاہر ہے کہ یہ تنخواہیں کم نہیں ہیں؟ اس لیے اکابر کی طرف قلت تنخواہ کا انتساب بالکل درست نہیں ہے۔

دینی خدمات کے شعبوں میں تنخواہوں کے بڑھنے کی رفتار کچھوے کی رفتار سے بھی سست ہے، مہنگائی تیس چالیس فیصد بڑھتی ہے تو تنخواہ آٹھ دس فیصد۔

علماء کرام کو تجارت میں لانا مقصود ہے یا انکا معاشی نظام بہتر سے بہتر بنانا مقصود ہے؟ ظاہر ہے معاشی نظام بہترین کرنا مقصود ہے، اور یہ کام علمی مشغلے میں مصروف علماء کرام کو تجارتی میدان میں لائے بغیر ان کی خدمات کی قدر سے بھی ممکن ہے، مگر قوم کو اپنے مقتداء کی خدمت سے جی گھبراتا ہے تو مگر مچھ کے آنسوں بہا کر ہمدردی دکھانا چاہتے ہیں۔

حاصل یہ کہ عاجزِ مرتب علمی مصروفیات کے ساتھ تجارتی مشغولیت کو مضر سمجھتا ہے، البتہ جو حضرات امامت و تبلیغ سے متعلق ہیں ان کے لئے امامت و تبلیغ کے ساتھ تجارت بہت مفید ہے، ضرور کرنا چاہئے، ممکن ہے اس نظریہ سے کسی کو اختلاف ہو اور ہونا بھی چاہئے، مگر اختلاف نظریات سے ہو ذاتیات سے نہیں، اور دلائل کی بنیاد پر ہو جذبات کی بنیاد پر نہیں، چونکہ فیصلہ دلائل اور کبھی تجربات کی وجہ سے ہوتا ہے۔ واللہ اعلم بالصواب۔

---

(۱) مستفاد: دجالی فتنہ کے نمایاں خدوخال، حضرت گیلانی

(۲) مستفاد: اشرف السوانح

موجودہ زمانے میں علماء کرام کی تنخواہ کا معیار کیا ہونا چاہئے؟

ایک اہم مسئلہ دینی کام کرنے والوں کی معاشی ضروریات کا ہے،ضروریات ہر انسان کے ساتھ ہیں، یہ دنیا تمناؤں اور آرزوؤں سے سجائی ہوئی ہے، اس سے کسی بھی شخص کو مفر نہیں، اگر مرد زہد وقناعت کو اپنا شعار بنانے اور مادیت کے خارزار سے دامن بچا کر نکلنے کی کوشش کرے، تب بھی کیا گھر کی عورتوں اور بچوں سے یہ توقع رکھی جاسکتی ہے کہ وہ سب کے سب اسی رنگ میں رنگ جائیں گے؟ ظاہر ہے کہ یہ ایک نا قابل عمل بات ہے، اس لئے امت کا فریضہ ہے کہ وہ ان کی ضروریات کو اپنی ضرورت سمجھیں اور ان کی معاشی سطح کو اونچا اٹھانے کی کوشش کریں، انھیں اس بات سے خوشی ہو کہ جو لوگ ان کی دینی خدمت انجام دینے والے ہیں، وہ بہتر حالت میں رہیں، ایسا نہ ہو کہ اگر انہوں نے کسی امام کو کسی دینی تنظیم یا جماعت کے سربراہ کو اچھے مکان میں رہتے، اچھے لباس میں ملبوس اور اچھی گاڑی پر چلتے ہوئے دیکھے تو اسے گھٹن ہونے لگے اور دل خوش ہونے کے بجائے رنجیدہ ہو کہ کچھ سال پہلے تو اس کے پاس جھونپڑی بھی نہیں تھی اور آج یہ بہتر مکان میں ہیں، کچھ دنوں پہلے سائیکل بھی میسر نہیں تھی اور اب آرام دہ کاریں ان کے قدموں میں ہیں، جیسے انسان اپنے اعزہ اور اہل تعلق کے بارے میں نیک جذبات رکھتا ہے اور ان کو بہتر معاشی موقف میں دیکھنا چاہتا ہے، علماء اور خادمین دین کے بارے میں بھی اس کے یہی جذبات ہونے چاہیے، حضرت علی رضی اللہ عنہ نے عالم کا ایک حق یہ بھی قرار دیا ہے کہ اگر اسے کوئی حاجت پیش آئے تو لوگ اس کی خدمت میں سبقت کرنے کی کوشش کریں ''وإن كانت له حاجة سبقت كل القوم إلى خدمته''۔(۱)

رسول اللہ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے ایک دینی خدمت گذار سے فرمایا کہ ہم پر اتنا واجب ہے کہ

(۱) کنزالعمال، حدیث نمبر :۲۹۵۲۰

تمہارے خورد ونوش کا نظم ہو جائے، رہائش کا انتظام ہو جائے، تم شادی کرلو اور خادم رکھ لو، اس سے معلوم ہوا کہ کسی بھی شخص کو اتنا حق المحنت ملنا چاہئے کہ خورد ونوش اور رہائش کا نظم کر سکے، جو کام انسان خود نہ کر سکے اس کے لئے خادم کا نظم ہو، خادم انسان بھی ہوسکتا ہے اور خدمت گذار مشینیں بھی ہوسکتی ہیں، اور نکاح کرنے میں بیوی بچوں کے اخراجات اور ضروریات بھی شامل ہیں، لیکن بنظر انصاف دیکھا جائے کہ آج مساجد میں ائمہ ومؤذنین کو، مدارس ومکاتب میں اساتذہ ومعلمین کو اور مختلف دینی جماعتوں میں خدام وکارکنان کو کیا تنخواہیں میسر ہیں؟ پھر اپنے گریبان میں جھانک کر دیکھا جائے کہ کیا ہم اپنی کم سے کم ضروریات معمولی سطح پر بھی اس قلیل وحقیر حق المحنت سے پوری کر سکتے ہیں؟

اس کوتاہی میں مساجد مدارس اور تنظیموں اور اداروں کے ذمہ داروں کا قصور کم ہے اور امت کے اصحاب ثروت کا قصور زیادہ ہے، ہمارا مزاج یہ بن گیا ہے کہ ہم مسجد کے پرشکوہ میناروں اور جاذبِ نظر گنبدوں کی تعمیر کے لئے تو پیسے دیتے ہیں، جلسوں اور جلوسوں اور کانفرنسوں اور ریلیوں کے لئے تو تعاون کرتے ہیں، لیکن دین کی خدمت کرنے والے افراد واشخاص جو ہمارے تعاون کے اصل مستحق ہیں، ان پر خرچ کرنے اور ان کے معیار زندگی کو بلند کرنے کے لئے تعاون کی توفیق نہیں ہوتی، بلکہ بعض لوگ تو اسے مدِّ فضول یا کم اجر والا کام خیال کرتے ہیں، اللہ تعالی نے انفاق کی خاص مَدْ کا ذکر کرتے ہوئے ارشاد فرمایا :

> ان حاجت مندوں کے لئے جو اللہ کے راستہ میں گھرے ہوئے ہیں، زمین میں آنا جانا نہیں کر سکتے ، ناواقف انھیں ان کی خودداری کی وجہ سے مالدار خیال کرتے ہیں، تم انھیں ان کے چہرے کے نقوش سے سمجھ سکتے ہو، وہ لوگوں سے گڑگڑا کر نہیں مانگتے اور جو بھی تم خرچ کروگے، اللہ اس سے خوب آگاہ ہیں۔(۱)

(۱) البقرہ ۲۷۳:

یہ اللہ کے راستے میں رو کے ہوئے کون لوگ ہیں؟ ظاہر ہے کہ اس میں وہ دینی کام کرنے والے بھی شامل ہیں، جو کاروبار اور معاشی تگ ودو کے لئے اپنے وقت کو خالی نہیں کرتے، اور اللہ کی زمین میں دوڑ دھوپ نہیں کر سکتے، اسی لئے فقہاء نے لکھا ہے کہ محتاج عالم پر صدقہ کرنے کا ثواب زیادہ ہے" التصدق على الفقير العالم أفضل من التصدق إلى الجاهل (۱) اسی طرح مشہور فقیہ علامہ حصکفی نے علماء کے ساتھ ساتھ زاہدوں کا بھی ذکر فرمایا ہے۔ (درمختار مع الرد ۳۰۴ : /۳)

آج کل بعض حضرت مہم چلا رہے ہیں کہ مدارس میں عام قسم کی ٹکنیکل تعلیم دی جانی چاہیے، تا کہ ہنر مند علماء پیدا ہوں، اور اس طرح ان کے معاشی حالات بہتر ہوں، اس سے قطع نظر کہ اس کے بعد ہنر مند حفاظ وعلماء آئندہ اپنے ہنر کی خدمت کریں گے یا دین کی؟ اس پر کیوں توجہ نہیں دی جاتی کہ ہم اپنی قوم کو اس جانب متوجہ کریں کہ وہ اپنے علماء اور دینی خدمت کرنے والوں کے معاشی معیار کو بہتر بنائیں اور اس کے لئے حسب ضرورت قربانی دیں؟

آخر میں حضرت ابو مالک اشعری رضی اللہ عنہ کی ایک روایت نقل کرنے کو جی چاہتا ہے کہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے ارشاد فرمایا :

مجھے اپنی امت پر تین باتوں کا خوف ہے، ان میں سے تیسری بات یہ ہے کہ لوگ صاحب علم کو دیکھیں گے، اسے ضائع کر دیں گے اور اس سے بے توجہی برتیں گے، و أن يروا اذا علمهم فيضيعونه و لا يبالون عليه۔ (۲) شائع کرنے سے مراد ان کو اہمیت نہ دینا اور ان کی ضروریات سے بے توجہی برتنا ہے۔ (۳)

---

(۱) ہندیہ/ ۱۸۷

(۲) مجمع الزوائد ۱ : / ۱۲۸

(۳) شمع فروزاں : ۱۴۵، ۱۴۷

مسلمان تاجروں کے سبق آموز واقعات

آپ ﷺ کی خیر خواہانہ تجارت کا واقعہ

☆ حضرت جابر بن عبد اللہ رضی اللہ عنہما جوان وجلیل القدر صحابی غزوۂ احد میں ان کے والد عبد اللہؓ چھ/ سات بیٹیاں چھوڑ کر شہید ہو گئے، بہنوں کی کفالت، والد کا قرضہ، دو بڑی ذمہ داریاں دامن گیر تھیں، جوانی کے تفکرات عموماً شادی اور معاش کے گرد گھومتی ہیں، نبی کریم ﷺ کی معیت میں غزوۂ ذات الرقاع میں آپؓ بھی ہمراہ تھے، انتہائی لاغر اونٹ پر سوار، صحابہؓ آگے نکل گئے، آپ رضی اللہ عنہ قافلے کے پیچھے رہ گئے، رسول اللہ ﷺ نے جابرؓ کا رینگتا اونٹ دیکھا تو قریب آکر فرمایا: ''اسے اپنی اونٹنی کے قریب بٹھادو'' آپ ﷺ نے جابرؓ کی چھڑی سے اونٹ کو جو مارا اور ڈانٹا، اس کے انگ انگ میں چستی آگئی، اس کے بعد سے وہ سب سے آگے رہنے لگا، رسول اللہ ﷺ نے جابرؓ کی مالی مدد کرنا چاہی، فرمایا: ''جابر! اپنا اونٹ مجھے بیچتے ہو؟'' یہ اونٹ اُن کا کل سرمایہ تھا، لاغر سے مضبوط ہوا ہے، عرض کیا: یہ تو آپ کا ہی ہے یارسول اللہ ﷺ! نہیں! مجھے فروخت کردو'' رسول اللہ ﷺ نے قیمت بڑھاتے ہوئے چار دینار یعنی چالیس درہم پیش کیا، حضرت جابرؓ کو مدینہ پہنچنے تک اونٹ پر سواری کی اجازت مرحمت فرمائی۔

مسجد نبوی پہونچ کر نماز ادا کی گئی، حضرت جابرؓ دوسری سمت جانے لگے، آپ ﷺ نے پوچھا: کہاں جارہے ہو؟ کہا: میں نے ایک بیوہ عورت سے شادی کی ہے، فرمایا ''کنواری سے شادی کرتے جو تم سے کھیلتی اور تم اس سے ہنسی مذاق کرتے!'' کہا: ''یا رسول اللہ! (ﷺ) میری چھ/ سات بہنیں ہیں، جن کا میرے سوا کوئی کفیل نہیں، مجھے یہ بات اچھی نہیں لگی کہ انہیں کی ہم عمر جوان لڑکی سے شادی کرلوں اور وہ آپس میں لڑتی جھگڑتی رہیں، بڑی عمر کی عورت سے شادی کی، جو تجربہ کار ماں کی طرح میری بہنوں کو

سنبھالے،ان کی تربیت کرے۔"

حضرت بلالؓ کو کچھ اضافی کے ساتھ قیمت ادا کرنے کا حکم ہوا، بلال رضی اللہ عنہ نے حکم کی تعمیل میں چار دینار ایک قیراط کے اضافہ کے ساتھ حضرت جابرؓ کے حوالے کر دیا، جابرؓ نبی کریم صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم کا یہ انعام اپنے سے کبھی جدا نہیں کرتے تھے، ہمیشہ اپنی تھیلی میں محفوظ رکھا کرتے تھے، جابرؓ رقم لیے چلدئے، رسول اللہ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے بلالؓ سے فرمایا: یہ اونٹ جابرؓ کو دے آؤ، حضرت جابرؓ بلالؓ کو اونٹ ساتھ لاتے دیکھا تو سمجھے کہ شاید سودا ختم کر دیا گیا ہے، بلالؓ نے کہا : "رسول اللہ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم کا حکم ہے کہ اونٹ آپ کو دے آؤں اور اس کی قیمت بھی آپ کو اپنے پاس رکھنے کا حکم ہے۔

"فَلَمَّا دَنَوْنَا مِنْ الْمَدِينَةِ أَخَذْتُ أَرْتَحِلُ قَالَ أَيْنَ تُرِيدُ قُلْتُ تَزَوَّجْتُ امْرَأَةً قَدْ خَلَا مِنْهَا قَالَ فَهَلَّا جَارِيَةً تُلَاعِبُهَا وَتُلَاعِبُكَ قُلْتُ إِنَّ أَبِي تُوُفِّيَ وَتَرَكَ بَنَاتٍ فَأَرَدْتُ أَنْ أَنْكِحَ امْرَأَةً قَدْ جَرَّبَتْ خَلَا مِنْهَا قَالَ فَذَلِكَ فَلَمَّا قَدِمْنَا الْمَدِينَةَ قَالَ يَا بِلَالُ اقْضِهِ وَزِدْهُ فَأَعْطَاهُ أَرْبَعَةَ دَنَانِيرَ وَزَادَهُ قِيرَاطًا قَالَ جَابِرٌ لَا تُفَارِقُنِي زِيَادَةُ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ فَلَمْ يَكُنْ الْقِيرَاطُ يُفَارِقُ جِرَابَ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ"(۱)

واقعہ سے مستفاد اسباق

۱ : ۔معجزۂ نبوی صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم کا ظہور کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے اللہ کے فضل سے لاغر اونٹ کو چست و چالاک اور مضبوط بنادیا۔

۲۔کسی مسلمان کو ادنی تکلیف میں بھی دیکھنا گوارا نہ ہونا چاہیئے، آپ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے حضرت

(۱) صحیح بخاری، کتاب الوکالۃ، حدیث نمبر: ۲۳۰۹

جابرؓ کو سست اونٹ کی وجہ سے تکلیف میں دیکھا تو خود قریب تشریف لا کر مدد فرمائی، راہ چلتے کسی دوسرے مسافر کی مدد کر دینا، اسے راحت پہونچا دینا سنت ہے۔

۳۔کوئی شخص اپنا سامان نہ بیچنا چاہے تو بھی اس سے بیچنے کے لیے کہنا جائز ہے، یہ کوئی عیب نہیں ہے؛ البتہ جبر اور اصرار کرنا درست نہیں ہے، حضرت جابرؓ اونٹ بیچنا نہیں چاہتے تھے مگر آنحضرت ﷺ نے خود ان کو یہ اونٹ بیچنے کے لیے فرمایا اور وہ بیچنے کے لیے راضی ہو گئے۔

۴۔ بڑے آدمی کا اپنے ساتھیوں سے ان کے خانگی احوال دریافت کرنا مستحب ہے، حسب مقتضائے وقت ان کے فائدے کے لیے مشورہ دینا بھی چاہئے۔

۵۔عام حالات میں کنواری عورت سے شادی کرنا مستحب ہے، آپ ﷺ نے کنواری لڑکی سے نکاح کی ترغیب فرمائی۔

۶۔عام حالات کے علاوہ یہ اعلی اخلاق کی علامت ہے کہ بہنوں کی خدمت یا دیگر عوارض کی خاطر باکرہ پر بیوہ عورت سے شادی کو ترجیح دی جائے، یہ حضرت جابرؓ کی سنت ہے۔

۷۔شادی کے متعلق فطری وسنجیدہ گفتگو بزرگی کے خلاف نہیں ہے، آپ ﷺ نے حضرت جابرؓ سے شادی کی بابت گفتگو فرمائی۔

۸۔میاں بیوی کے آپسی مذاق وخوش طبعی سے محبت بڑھتی ہے، نئے جوڑے کو خوش مزاجی کے ساتھ زندگی گذارنا چاہئے۔

۹۔کسی سے سامان خریدنے کے بعد سامنے والے کی حالت کی رعایت کرنا عالی کردار و بلند اخلاق کی علامت ہے، آپ ﷺ نے جابرؓ کو اونٹ پر مدینہ تک سواری کی اجازت دی۔

۱۰۔سفر سے واپسی پر پہلے مسجد میں جا کر دو رکعت شکرانہ کی ادا کرنا مستحب ہے۔

۱۱۔عام حالات میں کنواری سے نکاح مستحب ہے،تو مستحب کام یا نیک کام کی رغبت دینا بھی مستحب ہے۔

۱۲۔کسی کا حق ادا کرتے وقت حق سے کچھ زیادہ دیدینا مستحب ہے۔

۱۳۔غریب تاجر کو نفع پہونچانے کی خاطر اسکا سامان اگر چہ اتنا عمدہ نہ ہو، پھر بھی خرید لینا؛ تاکہ اس غریب کا گھر چلے بلند کردار کی دلیل ہے،شاپنگ مال سے خریدنا فخر کی بات نہیں،شاپنگ مال میں بلاچوں وچرا مقررہ قیمت ممنون بن کرادا کر دینا اور فٹ پاتھ وسڑک اور بنڈیوں پر بھاؤ تاؤ کرنا اخلاقی گراوٹ ہے۔

۱۴۔انعام کا قیراط حضرت جابرؓ کی تلوار کی نیام میں رہتا تھا، جب حرہ کے دن یزید کی طرف سے شامیوں کا حملہ مدینہ منورہ پر ہوا تو انہوں نے یہ سونا حضرت جابرؓ سے چھین لیا، حضرت جابرؓ کے عمل سے ثابت ہوا کہ کوئی اپنے کسی بزرگ کا عطیہ یا آثار صالحین کو تبرک کے طور پر یا تاریخی طور پر اپنے پاس محفوظ رکھے تو جائز ہے، جیسے کسی بلند پایہ شخصیت کے ہاتھ سے ملا انعام وغیرہ،مگر غلط انتساب ،غلو یا خلافِ شریعت امور کے ارتکاب کی اجازت نہیں ہے۔

۱۵۔ادائے حقوق کے سلسلہ میں وکالت کرنا جائز ہے،آپ ﷺ نے بلال ؓ سے قیمت ادا کرنے کا حکم فرمایا۔

۱۶۔حق ادا کرنے میں جلدی کرنا ضروری ہے،مدینہ پہنچتے ہی مبیع وثمن ادا کر دی گئی ہے،حق مانگتے مانگتے بددعا نکلنے،سجدوں میں موت مانگنے تک کی نوبت نہیں لانی چاہئے،اس سے بدنامی وبے برکتی اور عداوت پیدا ہو جاتی ہے۔

محمد بن منکدرؒ کا سبق آموز واقعہ

☆محمد بن منکدرؒ اپنے زمانے کے ولی نیک دل بزرگ کپڑے کے تاجر تھے،آپ کی غیر موجودگی میں آپ رحمۃ اللہ علیہ کے غلام نے پانچ درہم کا کپڑا دس درہم میں فروخت کر دیا،

آپؒ کو پتہ چلاتو زائد پانچ درہم واپس کرنے کے لیے خریدار کی تلاش میں نکلے، دن بھر کی تلاش کے بعد خریدار ملنے پر آپ رحمۃ اللہ علیہ نے فرمایا کہ: ہمارے غلام نے غلطی سے پانچ درہم کا کپڑ دس درہم میں بیچ دیا ہے، تم اپنی زائد رقم لے لو، خریدار نے کہا: میں اس معاملہ پر راضی تھا، مجھے اب یہ رقم لینے کا حق نہیں ہے، آپؒ نے فرمایا کہ: ہم اپنی چیز اتنی زیادہ قیمت پر فروخت کرنے پر راضی نہیں؛ ہم اپنے لیے جتنی قیمت پسند کرتے ہیں تمھارے لیے بھی اتنی ہی قیمت پسند کرتے ہیں لہٰذا تم یا تو وہ کپڑا لے لو جس کی قیمت دس درہم ہے، یا اس موجودہ کپڑے کے ساتھ یہ زائد پانچ درہم لے لو، یا ہم سے خریدا ہوا کپڑا واپس کردو اور اپنے درہم لے لو، خریدار نے کہا کہ: مجھے تو یہی کپڑا پسند ہے، آپ مجھے پانچ درہم دے دیں، آپؒ نے اسے پانچ درہم واپس کردئے؛ خریدار کو بہت تعجب ہوا، ہونا بھی چاہئے، اس نے لوگوں سے پوچھا کہ: یہ خیر خواہ مسلمان کون ہے؟ لوگوں نے بتایا کہ یہ ”محمد بن منکدر رہیں“ یہ سن کر دیہاتی نے کہا کہ: یہ ایسی شخصیت ہیں کہ قحط سالی میں ان کے طفیل اگر بارش طلب کی جائے تو اللہ تعالیٰ لوگوں کو بارش سے نواز دے اور قحط سالی دور کردے۔(۱)

فضیل بن عیاض رحمۃ اللہ علیہ کا واقعہ

☆ حضرت فضیل بن عیاض رحمۃ اللہ علیہ نے اپنے صاحب زادے کو دینار دھوتے دیکھا کہ اس پر جمنے والی میل کی وجہ سے وزن میں زیادتی نہ ہو؛ یہ بھی دھوکہ دہی و خیانت میں داخل ہے، حضرت فضیل بن عیاضؒ نے اپنے صاحب زادے کو مخاطب کرکے فرمایا:

”اے پیارے! تمہاری یہ نیکی دو حج اور بیس عمروں سے افضل ہے“۔

”یا بنيَّ، فعلک هذا أفضل من حجتين و عشرين عمرة“ (۲)

---

(۱) إحیاء علوم الدین: ۲/ ۸۰، باب الکسب والمعاش

(۲) إحیاء علوم الدین، کتاب آداب الکسب والمعاش: ۲/ ۷۷

ایک تاجر عورت کا واقعہ

☆ ایک مرتبہ ایک عورت نے امام احمد بن حنبلؒ سے سوال کیا کہ ابوعبداللہ! میری کل پونجی دو دانق ہیں جن سے روئی خریدتی ہوں اور نصف درہم میں فروخت کر کے ایک دانق میں ہفتہ بھر کا کام چلاتی ہوں، ایک رات میں سوت کات رہی تھی کہ پہرے دار مشعل لئے گذرا اور اس کی روشنی میں دو طاقے سوت کات لئے، میں سمجھتی ہوں کہ اس بارے میں اللہ تعالیٰ مجھ سے سوال کرے گا آپ میری خلاصی کی صورت بتائیں، امام صاحب نے فرمایا کہ تم دونوں دانق کو خیرات کردو، اللہ تعالیٰ تمہیں اس کے عوض تمہارے لئے کوئی دوسری صورت پیدا فرمادے گا۔(۱)

یونس بن عبیدؒ کا واقعہ

☆ حضرت یونس بن عبیدؒ جلیل القدر تابعی کپڑوں کے تاجر تھے، دوکان پر اپنے بھتیجے کو بٹھا کر نماز پڑھنے مسجد گئے، اتنے میں ایک دیہاتی چارسو درہم والے کپڑے خرید نے آیا، بھتیجے نے دوسو درہم والے کپڑے دکھائے، اسے دوسو درہم کے کپڑے پسند آگئے، چارسو درہم میں لینے پر راضی ہو کر چارسو درہم دے کر چلدیا، راستے میں حضرت یونس بن عبیدؒ سے ملاقات ہوگئی، آپؒ نے کپڑا دیکھ کر قیمت پوچھنے پر معلوم ہوا کہ چارسو درہم میں خریدا ہے، آپ رحمۃ اللہ علیہ نے فرمایا: یہ دوسو درہم سے زیادہ کا نہیں ہے! میرے ساتھ چلو، بقیہ پیسہ لوٹادوں گا، دیہاتی نے کہا : ہمارے یہاں ایسے کپڑے کی قیمت پانچ سو درہم ہے، میں چارسو درہم ادا کرنے پر راضی ہو کر اپنی خوشی سے خریدا ہوں؛ آپ رحمۃ اللہ علیہ نے اسے کسی طرح دکان پر لا کر دوسو درہم واپس کیے، بھتیجے پر سخت ناراض ہو کر فرمایا: تم کو اللہ سے شرم نہیں آئی؟ اتنا زیادہ نفع لے کر فروخت کرتے ہو اور مسلمان کے ساتھ خیر خواہی کرنا بھول گئے،

---

(۱) وفیات الاعیان: ۱/ ۹۵، ذکر حافی

بھتیجے نے کہا: یہ اپنی خوشی سے خریدا ہے، اس میں میرا کیا قصور؟ آپ رحمۃ اللہ علیہ نے فرمایا: جس قیمت پر اپنے لیے لینا چاہتے ہو اسی قیمت پر اس کے لیے بھی تمہیں راضی ہونا چاہیے تھا، تم نے اصل قیمت کیوں نہیں بتائی؟۔

☆ ایک آدمی ریشم کا کپڑا آپ رحمۃ اللہ علیہ سے خریدنے آیا، آپ رحمۃ اللہ علیہ نے غلام سے ریشم کا گٹھر منگوایا، کپڑا دکھاتے ہوئے غلام کے منہ سے نکلا "أللهم ارزقنا الجنة" اے اللہ! ہمیں جنت نصیب فرما، یہ سننا تھا کہ آپ رحمۃ اللہ علیہ نے گٹھر کو باندھ کر اپنی جگہ رکھ دینے کا حکم کیا، کہ اسے ابھی بیچنا نہیں ہے، خریدار دینے کا اصرار بھی کیا؛ مگر آپ رحمۃ اللہ علیہ راضی نہ ہوئے؛ کیوں کہ غلام کے جملے "اللهم ارزقنا الجنة" سے آپ رحمۃ اللہ علیہ کو یہ خیال ہوا کہ غلام نے اشارۃً سامان کی تعریف کر دی ہے، کہیں یہ دھوکہ میں شمار نہ ہو جائے۔(۱)

حضرت جریر بن عبد اللہ رضی اللہ عنہ کے ایمان افروز واقعات

☆ آپ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے فرمایا: میں تمہیں تاجروں کے ساتھ خیر کے برتاؤ کی وصیت کرتا ہوں؛ کیونکہ یہ لوگ زمین میں اللہ کے ڈاکئے اور اللہ تعالی کے امین ہیں۔"أوصيكم بالتجار خيرا فإنهم برُدُ الآفاق و أُمَنَاءُ الله في الارض۔"(۲)

☆ ایک مرتبہ حضرت جریر بن عبد اللہ بجلی رضی اللہ عنہ کا وکیل ان کے لیے تین سو درہم میں گھوڑا خریدا، آپ رضی اللہ عنہ نے گھوڑا دیکھا تو محسوس ہوا کہ یہ چار سو درہم کا ہے، آپ رضی اللہ عنہ نے گھوڑے کے مالک سے فرمایا: تم اسے چار سو درہم میں بیچنے پر راضی ہو؟ اس نے کہا: بالکل راضی ہوں، آپ رضی اللہ عنہ کو خیال ہوا کہ یہ پانچ سو کا لگتا ہے، فرمایا: اسے پانچ سو میں بیچو گے؟ مالک نے رضامندی کا اظہار کیا، پھر خیال ہوا کہ چھ سو درہم کا لگتا ہے، اسی طرح کا سوال و جواب کرتے ہوئے آٹھ سو تک پہنچے اور آٹھ سو درہم میں خریدا، جس گھوڑے کی قیمت

(۱) مفتاح الأفكار والتأهب لدار القرار: ۱/۲۰۷موعظ ۸:

(۲) أحكام القرآن: ۲/۵۶٦

تین سو درہم طے ہو چکی تھی، بیچنے والا بھی تین سو درہم پر راضی تھا؛لیکن آپ ؓ نے یہ خیر خواہی کے خلاف سمجھا کہ جو گھوڑا آٹھ سو کا ہو،اسے صرف تین سو میں خریدا جائے۔(۱)

آپ رضی اللہ عنہ کا معمول تھا کہ سامان خرید کر قیمت حوالہ کرتے ہوئے فرماتے: "میں نے تم سے جو چیز خریدی ہے وہ مجھے پسند ہے،جو رقم تمہارے حوالہ کی ہے وہ اس سامان کے مقابلہ میں مجھے محبوب نہیں ہے،تم ایک بار غور کرلو کہ تم یہ سامان مجھے بیچنے پر راضی ہو یا نہیں؟ تمہیں اختیار ہے، چاہے اپنا سامان اپنے پاس رکھو یا سامان مجھے بیچ کر اس کی قیمت لے لو۔(۲)

جب آپ ؓ کوئی سامان بیچتے تو خریدنے والے کو سامان کے عیوب اور اس کی خرابی سے اچھی طرح واقف کرانے کے بعد فرماتے: "تمہیں اختیار ہے، چاہو تو لو، ورنہ چھوڑ دو، اس طرح کی تجارت میں نقصان کا اگر چہ اندیشہ ہے؛مگر میں نے آپ صلی اللہ علیہ وسلم کے دست مبارک پر بیعت کی ہے کہ ہر مسلمان کے ساتھ خیر خواہی کروں گا،سامان کا عیب چھپا کر فروخت کرنا خیر خواہی نہیں بدخواہی ہے؛(نقصان گوارا ہے بدخواہی گوارا نہیں)(۳)

امام ابوحنیفہ رحمۃ اللہ علیہ کے واقعات

☆ ایک شخص کپڑا لایا اور امام ابوحنیفہؒ کے ہاتھ فروخت کرنا چاہا، آپ نے پوچھا اس کی کتنی قیمت ہے؟ وہ بولا ایک ہزار، امام صاحب نے فرمایا کہ اس کی قیمت اسے بدرجہا زیادہ ہے حتی کہ آٹھ ہزار درہم پر ان کا معاملہ طئے ہوا۔(۴) آپ رحمۃ اللہ علیہ نے خریدار ہونے کے باوجود، بیچنے والے کے فائدہ کو پیش نظر رکھا، اور اس کی غفلت اور بھولے پن کا فائدہ

(۱) تهذيب الأسماء واللغات: ۱/ ۱۴۸، حرف الجيم
(۲) السنن الكبرى، حديث نمبر ۱۰۴۵۱، باب المتبايعان بالخيار
(۳) المعجم الكبير للطبراني، حديث نمبر: ۲۵۱۰، عون بن عبد الله بن عتبة عن جرير
(۴) مقام ابي حنيفه: ۸۷

نہیں اٹھایا، بلکہ اس کی مناسب رہنمائی فرمائی۔

☆ ایک دن ایک عورت خز کا تھان لے کر آئی کہ فروخت کرا دیجئے، امام ابوحنیفہؒ نے دام پوچھے اس نے سو روپئے بتائے، فرمایا: کم ہیں، اس نے کہا: دو سو روپئے، فرمایا: یہ تھان پانچ سو سے کم قیمت کا نہیں، اس نے متعجب ہو کر کہا: آپ شاید مذاق کرتے ہیں، امام صاحب نے پانچ سو روپئے اپنے پاس سے دیدیئے اور تھان رکھ لیا، اس احتیاط اور دیانت نے ان کے کارخانہ کو بجائے نقصان پہنچانے کے اور بھی چمکا دیا۔(۱)

لطائف: کسی کے بھولے پن کا فائدہ اٹھانا، سستا خریدنے کی چکر میں مارکیٹ کی قیمت ارزاں بتانا، گاؤں، دیہات کے لوگوں کو بے وقوف سمجھ یا بے وقوف بنا کر مہنگا فروخت کرنا ایمانی حمیت وغیرت کے خلاف ہے، خریدار مبیع کی اصل قیمت کا اندازہ لگا کر اسی اصل قیمت میں سامان خریدے؛ نہ کہ بیچنے والے نے کم دام بتا دیا تو موقع کا فائدہ اٹھالے۔

☆ ایک مرتبہ ایک دوست (امام ابوحنیفہؒ کے پاس) آیا اور ایک خاص قسم کے ریشمی کپڑے کا مطالبہ کیا، اس کا رنگ اور وصف بتلا دیا، فرمایا: انتظار کرو چند دونوں کے بعد وہ کپڑا مل گیا، وہ دوست ادھر سے گزرا تو حضرت نے فرمایا کہ آپ کی ضرورت پوری ہوگئی اور کپڑا نکال کر دیا، اس نے پوچھا قیمت کیا ہوگی؟ فرمایا: صرف ایک درہم! بولا میں نہیں سمجھتا کہ آپ بھی مذاق اڑا سکتے ہیں، فرمایا: مذاق نہیں یہی حقیقت ہے، دراصل میں نے دو کپڑے بیس دینار ایک درہم کے خریدے تھے، ایک فروخت کر کے بیس دینار وصول کر لئے، دوسرا کپڑا صرف ایک درہم کا رہ گیا۔(۲)

☆ امام ابوحنیفہؒ ایسے تاجر تھے کہ اگر خریدار کی مالی حالت کمزور ہوتی، یا اس کے ساتھ تعلقات ہوتے تو اس کے لئے نفع ترک کر دیتے۔

---

(۱) الخیرات الحسان ۱۰۶: ، سیرۃ النعمان ۱۶۸: ، دار المصنفین شبلی اکیڈمی اعظم گڈھ، ہندوستان

(۲) تاریخ بغداد ۱۳: /۵ ۳ دار الکتب العلمیہ، بیروت

☆ ایک دفعہ ایک عورت (امام ابوحنیفہؒ کے پاس) آئی اور کہنے لگی، میں کمزور ہوں اور یہ رقم میرے پاس امانت ہے، آپ یہ کپڑا مجھے اصل قیمت میں دیدیں اور نفع نہ لیں، آپ نے فرمایا: چار درہم میں لے لو، بڑھیا بولی عورت کا مذاق نہ اُڑاؤ، فرمایا یہ مذاق نہیں حقیقت ہے، میں دو کپڑے خریدے تھے، ایک کو فروخت کر کے اصل قیمت وصول کر چکا ہوں اور صرف چار درہم باقی ہیں اب یہ کپڑا مجھے صرف چار درہم میں پڑتا ہے۔(۱)

☆ ایک مرتبہ امام ابوحنیفہؒ کے شاگرد نے ان کی غیر حاضری میں مدینہ طیبہ کے ایک باشندے کو چار سو درہم کی قیمت کا کپڑا دھوکے سے ایک ہزار درہم پر فروخت کر دیا، امام صاحب کو اس کا علم ہوا تو شاگرد کو سخت تنبیہ کی اور اس کو دوکان کے سلسلے سے الگ کر دیا اور خریدار کا حلیہ پوچھ کر اس کے پیچھے ہو لئے، جب اس سے مدینہ طیبہ میں جا ملے تو کافی اصرار وتکرار کے بعد چھ سو درہم اسے واپس کر دیئے اور کپڑا اس کے پاس چھوڑ کر پھر کوفہ لوٹ آئے۔(۲)

مبیع کے عیب کی نشاندہی اور امام ابوحنیفہؒ کا سبق آموز واقعہ

☆ علی بن حفصؒ کہتے ہیں کہ حفص بن عبد الرحمنؒ، امام ابوحنیفہؒ کے کاروبار میں شریک (partner) تھے، ایک مرتبہ امام صاحبؒ نے ان کے پاس کپڑے کی تھانیں فروخت کے لئے بھیجیں اور فرمایا: اس میں ایک تھان عیب دار ہے، جب اسے فروخت کرو تو گاہک سے عیب بیان کر دو، اتفاق سے حفص بن عبد الرحمنؒ وہ تھان بیچ دیے اور عیب بتانا بھول گئے، یہ بھی یاد نہ رہا کہ کس نے وہ تھان خریدا، جب امام ابوحنیفہؒ کو یہ معلوم ہوا کہ انہوں نے عیب بتائے بغیر کپڑے کی تھان بیچ دی ہے تو آپؒ نے اس تھان کی ساری آمدنی صدقہ فرمادی، جس کی مقدار تیس ہزار درہم تھی، اور حفص ابن عبد الرحمنؒ سے کاروباری شرکت ختم

(۱) تاریخ بغداد ۱۳: ۳۵۸، دار الکتب العلمیہ، بیروت

(۲) مقام ابی حنیفہؒ: ۷۸۔۸۸

کر دی ۔(۱)

☆ایک دفعہ امام ابوحنیفہؒ نے حفص بن عبدالرحمن کے پاس خز کے تھان بھیجے اور کہلا بھیجا کہ فلاں فلاں تھان میں عیب ہے، خریدار کو جتا دینا، حفص کو اس ہدایت کا خیال نہ رہا، تھان بیچ ڈالے اور خریداروں کو عیب کی اطلاع نہ دی، امام صاحب کو معلوم ہوا تو نہایت افسوس کیا، تھانوں کی قیمت جو تیس ہزار درہم تھی سب خیرات کر دی ۔(۲)

لطائف: امام غزالیؒ نے فرمایا: ''تجارت میں دوسروں کے ساتھ بھلائی یہ ہے کہ جس علاقے میں جتنا نفع عموما لیا جاتا ہے، اس سے زیادہ نہ لیا جائے، جو کم نفع پر قناعت کرے گا، اسکی بکری زیادہ ہوگی، زیادہ بکری کے ذریعہ سے زیادہ نفع حاصل ہوگا، نیز مسلمانوں کے ساتھ خیر خواہی کی وجہ سے اس کے مال میں برکت بھی ہوگی، آج کل مارکیٹ میں عموما گاہک کو دیکھ کر ریٹ لگایا جاتا ہے، یوں گاہک ظلم کا شکار ہو جاتا ہے اور تجارت کی برکت جاتی رہتی ہے''۔ دعا کی قبولیت میں تعلق مع اللہ کے ساتھ معاملات کی درستگی بھی دخل ہوتا ہے۔

حضرت زبیر ابن العوامؓ کی کامیاب تجارت کو دیکھ کر پوچھا گیا کہ اتنا نفع کمانے کا راز کیا ہے؟ فرمایا دو باتیں: کبھی عیب دار چیز نہیں خریدی، اور کبھی مسلمان سے نفع کمانے کا نہیں سوچا۔(۳)

سری سقطیؒ کا واقعہ

☆حضرت سری سقطیؒ نے اپنی ذات سے یہ طے کیا ہوا تھا کہ تین دینار سے زیادہ نفع نہیں لوں گا، ایک مرتبہ ۶۰ / دینار کے بدلے ۹۶ / صاع بادام خرید کر بیچنے لگے تو ان کی

---

(۱) عقود الجمان: ۲۴۱

(۲) الخیرات الحسان: ۱۰۵

(۳) فضائل تجارت: ۹۱

قیمت ۶۳ / دینار رکھی، ایک تاجر آ کر سارے بادام خریدنا چاہا، آپ رحمۃ اللہ علیہ نے فرمایا ۶۳ / دینار میں لے لو، تاجر نے کہا ۹۶ / صاع باداموں کی قیمت ۹۰ / دینار تک پہنچ چکی ہے، آپ مجھے ۹۰ / دینار میں فروخت کر دیں، آپ رحمۃ اللہ علیہ نے فرمایا: "میں نے اپنے رب سے وعدہ کرلیا ہے کہ تین دینار سے زیادہ نفع نہیں لوں گا، میں اپنے وعدہ کے مطابق تمہیں یہ بادام بخوشی ۶۳ / دینار میں فروخت کرتا ہوں، چاہو تو خریدلو، میں اس سے زیادہ رقم ہرگز نہیں لوں گا، وہ تاجر بھی نیک تھا، آپ رحمۃ اللہ علیہ کی بات سنی تو کہنے لگا: "میں نے بھی اپنے رب سے عہد کیا ہے کہ کبھی بھی اپنے مسلمان بھائی کا نقصان نہیں کروں گا، اگر تم بادام ۹۰ / دینار میں بیچو تو میں خریدلوں گا، اس سے کم قیمت میں نہیں خریدوں گا، دونوں اپنی بات پر قائم رہے، نہ تو وہ تاجر کم قیمت میں خریدنے پر راضی ہوا اور نہ ہی آپ رحمۃ اللہ علیہ تین دینار سے زیادہ نفع لینے پر راضی ہوئے، بالآخر دونوں طرف سے خیرخواہی کے جذبے نے بیع ہونے سے پہلے ہی ایک دوسرے کو جدا کر دیا۔(۱)

☆ شیخ علان الخیاطؒ فرماتے ہیں: "جن لوگوں میں ایسی عظیم خصلتیں پائی جائیں جب وہ اپنے پاک پروردگار کی بارگاہ میں دعا کے لئے ہاتھ اٹھائیں تو ان کی دعائیں قبول کیوں نہ ہوں، ایک مرتبہ ایک عورت نہایت پریشانی کے عالم میں آ کر کہنے لگی: "اے ابوالحسن! میں آپ کی پڑوسن ہوں، رات میرے بیٹے کو سپاہی پکڑ لے گئے، مجھے خطرہ ہے کہ وہ اسے تکلیف پہنچائیں گے، آپ میری مدد فرمائیں، میرے ساتھ چل کر میرے بیٹے کی سفارش کریں یا آپ کا پیغامِ سفارش حاکم کو پہنچا دیں، آپ کی سفارش سے اُمید ہے کہ حاکم میرے بیٹے کو چھوڑ دے گا، عورت کی فریاد سن کر آپ رحمۃ اللہ علیہ انتہائی خشوع وخضوع سے نماز پڑھنے لگے، کافی دیر ہوگئی تو عورت نے کہا: "اے ابوالحسن! برائے کرم! میرے معاملے کو جلدی حل فرمادیں، کہیں حاکم میرے بیٹے کو قید میں ڈال کر سزا نہ دیدے، آپؒ سلام پھیرنے کے بعد فرمایا:

---

(۱) مفتاح الأفكار والتأهب لدار القرار: ۱/۱۷۲

"اے اللہ کی بندی! میں تیرے ہی معاملے کو حل کر رہا ہوں، ابھی یہ گفتگو ہو ہی رہی تھی کہ اس عورت کی خادمہ نے آ کر کہا: "محترمہ! گھر چلئے، آپ کا بیٹا بخیر وعافیت گھر لوٹ آیا ہے۔" یہ سن کر وہ عورت آپ رحمۃ اللہ علیہ کو دعائیں دیتی ہوئی وہاں سے رخصت ہوگئی۔

ایک بزرگ تاجر کا عجیب واقعہ

☆ایک بُزرگ "واسِط" (عراق کے مشرقی حصے کے شہر) سے گیہوں سے بھری کشتی بصرہ (عراق کے جنوبی حصے کے شہر) بھیجی، اپنے وکیل کو لکھا: جس دن یہ اناج بصرہ پہنچے اُسی دن اسے بیچ دینا، اگلے دن تک تاخیر نہ کرنا، وہاں بھاؤ (Rate) بڑھنے کا امکان ہے، بصرہ کے تاجروں نے وکیل کو مشورہ دیا کہ اگر جمعہ کے دن تک رُک جاؤ تو دُگنا نفع ہو گا، وکیل جمعہ تک رُک کر گیہوں فروخت کیا، دوگنا نفع ہوگیا، وکیل خوشی سے مالک کو لکھ بھیجا، ان بزرگ نے جواباً لکھا: ہم اپنے دین کی سلامتی کے ساتھ تھوڑے نفع پر ہی قناعت کر لیتے ہیں؛ مگر تم نے دوگنا دُنیوی نفع پہونچا کر کئی گنا دینی واُخروی نُقصان پہونچا دیا، سنو! جیسے ہی تمہارے پاس میرا یہ خط پہنچے فوراً وہ تمام مال بصرہ کے فقراء پر صدقہ کر دو، شاید ایسا کرنے سے ہم ذخیرہ اندوزی کے گُناہ سے نَجات پاسکیں نہ تو ہمارا اُخروی نقصان ہوا اور نہ ہی دُنیوی فائدہ، یہ بھی نقصان کی تجارت نہیں ہے۔(۱)

حضرت واثلہ بن اسقع رضی اللہ عنہ کا واقعہ

☆ حضرت واثلہ بن اسقع رضی اللہ عنہ ایک دوکان پر کھڑے تھے، ایک صاحب نے وہاں سے ایک اونٹنی تین سو درہم میں خریدی، خریدار اونٹنی لے کر چلا گیا، حضرت واثلہ رضی اللہ عنہ کو شبہ ہوا تو اس کے پیچھے دوڑ کر زور سے آواز دی، اس کے قریب پہنچ کر پوچھا: تم نے یہ اونٹنی ذبح کرکے گوشت کھانے خریدی ہے یا سواری کے لئے؟ اس نے کہا: سواری کے لئے،

(۱) احیاء العلوم، کتاب آداب الکسب والمعاش: ۲/ ۹۳

آپ ؓ نے فرمایا : اس کے کُھر میں سوراخ ہے، جس کی وجہ سے یہ تیز نہیں دوڑ سکتی، خریدار واپس دوکاندار کے پاس آ کر اسے لوٹانا چاہا، مگر دوکاندار نے واپس لینے کے بجائے سو درہم کم کرکے دوسو درہم پر دینے پر راضی ہوگیا، خریدار بھی اس پر راضی ہوگیا، مگر دوکاندار نے حضرت واثلہ ؓ سے کہا: آپ نے میرے سو درہم کا نقصان کر دیا، آپ رضی اللہ عنہ نے فرمایا: ہم نے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم کے ہاتھ پر اس بات کی بیعت کی تھی کہ ہر مسلمان کے ساتھ خیرخواہی کریں گے، اور عیب جانتے ہوئے نہ بتانا خیرخواہی کے خلاف تھا؛ اس لیے میں خریدار کو عیب بتانے پر مجبور تھا۔(۱)

یونس بن عبید تابعیؒ کا واقعہ

☆ یونس بن عبید تابعیؒ کا ایک غلام گنّے کا کاروبار کرتا تھا، معلوم ہوا کہ اس مرتبہ گنّے کی فصل اچھی نہیں ہے، آپ رحمۃ اللہ علیہ نے از راہ خیرخواہی غلام سے کہا: اس بار گنا ضرور خریدو؛ اس نے خرید لیا، اتفاق سے بیچنے کے وقت تیس ہزار نفع کے ساتھ فروخت ہوا، آپ رحمۃ اللہ علیہ گھر آ کر رات بھر سوچتے رہے کہ میں نے تیس ہزار کا نفع کیسے حاصل کرلیا، مسلمان کے ساتھ خیرخواہی نہ ہوسکی؛ صبح سویرے بائع کے پاس پہنچ کر اسے تیس ہزار درہم دیکر فرمایا : اللہ تمہیں اس مال میں برکت عطا کرے، اس نے کہا : یہ مال مجھے کہاں سے آیا؟ آپ رحمۃ اللہ علیہ نے فرمایا : دراصل میں نے گنا خریدتے وقت تم کو حقیقت سے آگاہ نہیں کیا تھا، اس وقت میں گنا مہنگا تھا؛ لیکن تم سے ہم نے سستے دام پر خرید لیا تھا، اس نے کہا میں آپ کی طے کردہ قیمت پر دل سے راضی تھا، اس نے درہم لینے سے انکار کر دیا، آپ رحمۃ اللہ علیہ درہم لے کر واپس آ گئے، مگر رات بھر نیند نہیں آئی، سوچتے رہے کہ شاید بائع کو مجھ سے حیا وشرم آئی؛ اس لیے درہم لینے سے انکار کر دیا ہوگا، دوسرے دن صبح بائع کے پاس پہنچ کر فرمایا : اللہ آپ کو صحت وعافیت

(۱) إحياء علوم الدين: ۲/۷۶، آداب الكسب والمعاش

سے رکھے آپ اپنا مال لے لیجیے، میں خوش دلی سے آپ کو دے رہا ہوں؛ تیس ہزار درہم واپس کر آئے تب سکون ملا۔(مال لوٹا کر سکون محسوس کرنے والے مل جائیں تو انہیں جی بھر کے دیکھ لیں، آنکھوں نے ایسے بہت کم دیکھے ہیں)۔(۱)

واقعات سے ملے اسباق کا خلاصہ

[۱] پاکیزہ تجارت اسلامی مَعاشی اَقدار کی خوبصورت تصویر ہوتی ہے، اسلاف کا اندازِ تجارت اور طرزِ معیشت نہایت اعلیٰ تھا، تجارت کا معاملات، معاشرت اور اخلاقیات سے گہرا تعلق ہے، دین کا بڑا حصہ تجارت سے متعلق ہے، اچھا مسلمان ہی اچھا تاجر بن سکتا ہے، تجارت میں صداقت و امانت، تقویٰ و احسان، مسلمانوں کی خیر خواہی، اور اسلام کے مَعاشی اصولوں کی پابندی کی وجہ سے مثالی معاشرہ قائم ہوا، جب ان خوبیوں کی جگہ فسق و فجور، دروغ گوئی، فریب دہی، مَفاد پرستی، بدخواہی، مہنگا بیچنا، کم قیمت میں دیکر احسان جتلانا، گاہک سے بے التفاتی، ترش لہجہ، سخت رویہ، محض رقم بٹورنے کا جذبہ، حلال وحرام کا لحاظ نہ رہنا، ناپ تول میں کمی، خیانت، عیب چھپانا، نقلی چیز کو اصلی بتانا، مبیع یا ثمن ادا کرنے میں ٹال مٹول، مہلت نہ دینا، درگزر نہ کرنا، خرید وفروخت میں نرمی نہ کرنا، رقم یا مبیع سختی سے مانگنا، وغیرہ برائیوں نے جنم لے لیا تو معیشت زوال کے دہانے پر آگئی، اس زوال نے مذہب کو بدنام کر دیا، جس سے آپسی دشمنی، تجارت کی برکتوں سے محرومی، ظلم و زیادتی، اخلاق کا زوال اور ایک دوسرے پر بھروسہ ختم ہوگیا، معیشت کو عروج اسلامی اصول سے ہی نصیب ہوسکتا ہے، تمہاری تجارت غیروں کی ہدایت کا ذریعہ بن سکتی ہے، وہ سامان کے ساتھ ایمان سے بہرہ ور ہوسکتے ہیں۔

[۲] ابو بکر مزنیؒ فرماتے ہیں: صحابۂ کرامؓ میں حضرت ابو بکر صدیقؓ کا نمایاں مقام

(۱) مفتاح الأفكار والهأ هب لدار القرار: ۱/۱۷۱

صرف نماز اور روزے کی وجہ سے نہیں ؛ بلکہ ان کے دلی احوال کی وجہ سے ہے، ان کے دل میں اللہ کی محبت اور مخلوق سے خیر خواہی کا جذبہ بھرا ہوا تھا، فضیل بن عیاضؒ فرماتے ہیں: جس کو بھی اللہ تعالیٰ سے خصوصی تعلق قائم ہوا وہ نماز و روزے کی کثرت سے نہیں ہوا؛ بلکہ سخاوت، دل کی صفائی اور لوگوں کے ساتھ خیر خواہی کے نتیجے میں حاصل ہوا، عبد اللہ بن مبارکؒ نے فرمایا : اللہ سے خیر خواہی سب سے افضل عمل ہے، جو اللہ کے ساتھ خیر خواہی کرے گا وہ اس کی مخلوق کے ساتھ ضرور خیر خواہی کرے گا۔(۱)

امام احمد بن حنبلؒ کا واقعہ

☆ امام احمد بن حنبلؒ کے صاحب زادے عبد اللہ بیان کرتے ہیں کہ ایک عورت نے میرے والد کے پاس آ کر کہا اے عبد اللہ! میں رات میں چراغ کی روشنی میں سوت کاتتی ہوں، بعض اوقات چراغ بجھ جاتا ہے تو چاندی کی روشنی میں سوت کاتی ہوں تو کیا چاند کی روشنی کا تتے ہوئے سوت کو علاحدہ کر دوں؟ والد نے کہا کہ: اگر تمہارے دیکھنے میں دونوں میں فرق معلوم ہوتا ہے تو اس کو بیان کر دو، اس کے بعد "مخہ" نے کہا کیا مریض کا کراہنا شکوہ ہے؟ والد نے کہا کہ : میرے خیال میں شکوہ نہیں ہے؛ بلکہ اللہ سے فریاد ہے، یہ سن کر وہ چلی گئی، اس کے بعد والد نے مجھ سے کہا کہ میں نے کسی آدمی کو ایسا مسئلہ معلوم کرتے ہوئے نہیں دیکھا، تم اس عورت کا پتہ چلاؤ میں اس کے پیچھے پیچھے چلا اور دیکھا کہ وہ بشر حافی کے گھر میں چلی گئی اور میں سمجھ گیا کہ یہ بشر حافی کی بہن ہو سکتی ہے۔

ابن سیرینؒ کا واقعہ

☆ تجارت ایک ایسا شغل ہے جس میں زیادہ احتیاط برتنا خسارہ میں پڑنا ہے، ابن سیرین کا شغل تجارت تھا، وہ احتیاط کے سلسلہ میں خندہ پیشانی کے ساتھ نقصان اٹھاتے تھے،

---

(۱) جامع العلوم والحکم: ۱/ ۲۲۵

لیکن مشتبہ اشیاء کو ہاتھ نہیں لگاتے تھے، ایک مرتبہ انہوں نے بیع کے طور پر غلہ خریدا، اس میں انہیں اسی ہزار کا فائدہ ہوا، لیکن ان کے دل میں شک پیدا ہوگیا کہ اس منافع میں سود کا شائبہ ہے، اس لیے پوری رقم چھوڑ دی حالانکہ اس میں مطلق ربوا نہ تھا۔

بعض مرتبہ اس احتیاط کی وجہ سے انہیں قید تک کی سزا اٹھانی پڑی، اس کا واقعہ یہ ہے کہ ایک مرتبہ انہوں نے چالیس ہزار کا غلہ خریدا، بعد میں انہیں اس کے متعلق کچھ ایسی باتیں معلوم ہوئیں، جنہیں وہ مکروہ سمجھتے تھے، اس لیے غلہ چھوڑ دیا یا خیرات کر دیا اور اس کی قیمت باقی رہ گئی، جس کے بدلہ میں انہیں قید ہونا پڑا، اس واقعہ کے سلسلہ میں ایک روایت یہ بھی بیان کی جاتی ہے کہ چالیس ہزار کا روغن زیتون خریدا تھا، اس کے پیپوں میں چوہا نکلا، معلوم ہوا کہ یہ چوہا کولھو میں پڑ گیا تھا یہ معلوم کر کے انہوں نے کل تیل پھینکوا دیا، لیکن اتنی بڑی رقم نہ ادا کر سکے اور اس کی سزا میں قید کی مشقت اٹھانی پڑی۔

ایک روایت یہ ہے کہ عبداللہ بن عثمان بن ابی العاص ثقفی کی لڑکی نے ام محمد کے ہاتھ ایک لونڈی بیچی تھی، اس نے شکایت کی کہ ام محمد اس کو تکلیف پہنچاتے ہے، اس لیے لونڈی کو واپس کرو، لیکن قیمت خرچ ہو چکی تھی، اس لیے سزا کاٹنی پڑی۔

جو سودا بیچتے تھے اسے گاہک کو اچھی طرح دکھا کر، خریداری پر لوگوں کو گواہ بناتے تھے، میمون بن مہران کا بیان ہے کہ میں کچھ کپڑے خریدنے کے لیے کوفہ گیا اور محمد بن سیرین کی دکان پر پہنچا جب میں بھاؤ کر کے کوئی کپڑا خریدتا تھا تو وہ مجھ سے تین مرتبہ پوچھتے تھے کہ تم اس کی خریداری پر راضی ہو، اس کے بعد بھی تشفی نہ ہوتی تھی اور وہ آدمیوں کو بُلا کر گواہ بناتے تھے، ان مراحل کے بعد کہتے : اب سامان لے جاؤ، حجازی درہم سے سودا نہیں بیچتے تھے یہ احتیاط دیکھ کر میں اپنی ضرورت کا کل سامان انہیں کے یہاں سے خریدتا تھا، یہاں تک کہ کپڑا لپٹنے کا سامان بھی انہی کے یہاں سے لیتا تھا، اس زمانہ میں چونکہ وزن کرنے کے پیمانوں کی مقدار گھٹتی بڑھتی رہتی تھی، اس لیے جب کسی سے مال قرض لیتے تھے تو رائج پیمانوں

کے اوزان کے علاوہ کسی اور چیز سے تول کر مال لیتے تھے اور جس چیز سے تولتے اس کو مہر کر کے محفوظ کر دیتے تھے، پھر جب مال واپس کرنے لگتے تو اسی مہر کردہ شے سے تول کر واپس کرتے اور فرماتے کہ وزن گھٹتا بڑھتا رہتا ہے۔

تجارت کے سلسلہ میں اکثر ان کے پاس کھوٹے سکے آجاتے، یہ احتیاط کی بنا پر سب کو بے کار کر دیتے، ابن عون کا بیان ہے کہ جب ابن سیرین کے پاس کوکھوٹا سکہ آجاتا تو وہ اس سے کوئی چیز نہ خریدتے؛ چنانچہ ان کی وفات کے وقت اس قسم کے بیکار سکے پانسو کی تعداد میں جمع ہو گئے تھے۔(۱)

کسب حلال کی تلقین: دوسروں کو بھی کسب حلال کی تلقین کرتے تھے،لوگوں سے فرمایا کرتے تھے کہ خدا کی جانب سے حلال روزی تمہارے لیے مقدر ہو چکی ہے، اسی کو تلاش کیا کرو، اگر تم حرام کے ذریعہ سے اس کو حاصل کرو گے، تو بھی اس سے زیادہ نہ ملے گی جو تمہارے لیے مقدر ہو چکی ہے، دوسروں کو حرام مال سے بچانے کی کوشش یہاں تک کرتے کہ اگر آپ سے کوئی ناجائز مال حاصل کرنا چاہتا تو محض اس شخص کو مال حرام سے بچانے کیلئے قسم کھاؤ تک قسم کھالیتے، ایک مرتبہ ایک شخص نے آپ پر دو درہم کا دعویٰ کیا، آپ نے انکار کیا، مدعی نے کہا قسم کھاؤ، ابن سیرین تیار ہو گئے،لوگوں نے کہا دو درہم کے لیے قسم کھاتے ہیں؟ جواب دیا میں جان بوجھ کر اس شخص کو حرام نہیں کھلاسکتا۔

ابن سیرینؒ اجل تابعی معبّر الرؤیا، صاحب ورع وتقوی، اپنی بکری فروخت کرتے ہوئے بتایا کہ اس بکری میں ایک عیب ہے کہ یہ چارہ کو اپنے پاؤں سے الٹتی پلٹتی ہے : حالاں کہ عام طور پر بکریوں میں یہ بات ہوتی ہے۔

حضرت ہشام بن حسان فرماتے ہیں کہ جب کوئی شخص تجارت کی غرض سے سفر کے لئے روانہ ہوتا تو امام ابن سیرین رحمۃ اللہ علیہ اسے بُلا کر نصیحت فرماتے کہ اللہ تعالیٰ سے

---

(۱) تہذیب الاسماء: ۱ر ۸۴، ابن سعد: ۷ر ۱۴۴

ڈرتے رہنا اور اس نے جو حلال رزق تمہارے مقدر میں لکھ دیا ہے اسی کی تلاش میں کوشش کرنا، اس سے ہٹ کر اگر تم حرام کو حاصل کرنے کی کوشش کروگے تو تب بھی تمہیں وہی ملے گا جو تمہارے مقدر میں ہے اور بے شک نصیب سے زیادہ تمہیں نہیں ملنے والا۔(۱)

حسن بن صالح رحمۃ اللہ علیہ کا واقعہ

☆حسن بن صالحؒ مشہور محدث، ومتقی، امام بخاریؒ کے استاذ، بخاری کے رواۃ میں سے ہیں، اپنی باندی فروخت کی تو خریدار کو بتایا کہ ہمارے یہاں رہتے ہوئے اسے ایک مرتبہ ناک صاف کرتے وقت خون آیا تھا (ممکن ہے کسی مرض سے ہو) یعنی چیز فروخت کرتے ہوئے گاہک کو ہر طرح کے عیب سے واقف کروانا ضروری سمجھا۔(۲)

لطائف : عیب دار سامان کو بے عیب بتانا، عیب چھپا کر بیچنے کے بعد عیب کا پتہ چلنے پر واپس لینے کے مطالبے کو ٹھکرا دینا ایمانی حمیت وغیرت کے خلاف ہے، گاہک کو اپنے نقصان کی تلافی کی شکل باقی رکھنا چاہئے۔

"NO RETURN NO REFUNDS, NO EXCHANGE, "

اسلامی نظریہ نہیں ہے، اس سے مال بھی زیادہ فروخت نہیں ہوگا، اگر ہوگا تو محبت ختم ہو جائے گی، سامان بیچیں ایمان نہ بیچیں، زمین بیچیں ضمیر نہ بیچیں، سامان کے عیب کو چھپانا ایمان کو عیب دار بنا دیتا ہے، دھوکے کی تجارت سے سامنے والے کا مال خطرہ میں اور اپنا ایمان خطرے میں پڑ جاتا ہے، پاکیزہ تجارت درحقیقت پاکیزہ عبادت ہے۔

(۱) حلیۃ الاولیاء ۲: ۲۹۹/، آزاد دائرۃ المعارف، ویکیپیڈیا

(۲) عقود الجمان: ۲۴۱

ایک تاجر کا آنکھیں کھول دینے والا واقعہ

چاندنی چوک دلی کے ایک دکاندار تھے، ان کے لڑکے سے ایک عالم دین نے ایک بار کہا : ایک دن ہم تمہاری دکان پر بیٹھے ہوئے تھے، مولانا شبیر احمد عثمانی اور چند دیگر علماء بھی ہمارے ساتھ تھے، اتفاق سے میرے کرتے کا ایک بٹن کھل گیا تھا، میرے سامنے رِیل کا پاکٹ رکھا ہوا تھا، میں نے تمہارے والد سے کہا، ذرا سوئی دیجئے، میں نے ایک بالشت تاگا لے کر رِیل کو پھر اُسی پاکٹ میں رکھ دیا، میں نے دیکھا کہ تمہارے والد نے اس پاکٹ کو خانے میں نہیں رکھا، بلکہ اس کو اپنی میز کی) دراز میں ڈال دیا، میں نے وجہ پوچھی تو بتایا کہ چوں کہ اس سے کچھ تاگا نکل گیا ہے اس لئے اس کو علاحدہ رکھ دیا ہے، میں نے کہا کہ مشکل سے ایک بالشت ہوگا، اتنے سے کیا فرق پڑتا ہے، اس پر تمہارے والد نے جواب دیا کہ ریل پر ۵۰۰ گز لکھا ہوا ہے مگر جب ہم اپنی آنکھوں سے دیکھا کہ اس میں سے ایک بالشت کم ہوگیا تو اب ہم کس طرح ۵۰۰ گز رِیل کہہ سکتے ہیں؟

یہ واقعہ نقل کرنے کے بعد مولوی صاحب نے کہا کہ ہم کو دین کا سبق، تمہارے والد نے دیا۔

ایک بار لیس (lace) دکان پر رکھے کچھ میلے ہو گئے، ملازم نے اس کو کھول کر الٹی طرف سے لپیٹ دیا تا کہ میلا حصہ اندر ہو جائے، دکان دار کو معلوم ہوا تو فوراً اس کو کھلوا دیا اور کہا کہ گاہک کے سامنے مال اپنی اصلی صورت میں رہنا چاہیے۔

اس دکان دار کے یہاں سے باہر کے دکان دار بھی کثرت سے مال لے جاتے تھے۔

ایک بار ایک جونپوری دکان دار نے کہا : یہ بات ہے کہ آپ کا مال دوسروں کے مقابلے میں کچھ مہنگا ہی رہتا ہے مگر آپ کے پاس کے یہاں جتنی بکری ہوتی ہے دوسروں کے پاس نہیں ہوتی؟ انہوں نے جواب دیا کہ جب کوئی میرے پاس سے مال لے جاتا ہے تو میں دعا کرتا ہوں کہ اس کا مال بھی جلد فروخت ہو جائے!

۱۹۳۰ء میں چاندی چوک میں آگ لگ گئی، سب دکانیں جل رہی تھیں، لوگوں نے ان سے چابی مانگی کہ دکان کھول کر کم از کم سامان نکال دیں، انہوں نے کہا، آگ میری دکان کو نہیں چھو سکتی! اس لیے کہ میں نے اللہ سے آہنی دکان کا بیمہ کرایا ہے۔ میں پیسہ پیسہ کی زکاۃ ادا کرتا ہوں اور مجھے یقین ہے کہ جب میں خدا کے حکم کی تعمیل کر رہا ہوں تو خدا بھی ضرور میری مدد کرے گا، چناں چہ اس وقت بارہ دکانیں جلیں اور ان کی پاس والی بھی جلی مگر ان کی محفوظ رہی۔(۱)

اسلامی تجارت اسلام کی سربلندی کا ذریعہ ہے

تاجروں کے ذریعہ اشاعتِ اسلام کی طویل فہرست

مولانا خالد سیف اللہ رحمانی صاحب دامت برکاتہم لکھتے ہیں کہ: اسلامی تاریخ میں متعدد مثالیں اس کی موجود ہیں، کہ محض تاجروں کے ذریعہ ایک پورے علاقہ اور وسیع خطہ میں اسلام کی تبلیغ واشاعت کی خدمت انجام پائی خاص کر مشرقی ایشیا اور افریقی ممالک میں زیادہ تر مسلمان اور عرب تاجروں ہی کے ذریعہ اسلام کی اشاعت ہوئی:

☆ انڈونیشیا میں اسلام کے ابتدائی دور میں جزیرہ سوماترا پر عرب تجار اترے اور پھر خلیفہ ہارون الرشید کے زمانہ میں عرب تاجروں نے جزائر انڈونیشیا کو اپنی دعوتی کوششوں کا خاص مرکز بنایا۔

☆ فلپائن میں عرب تجار قیام پذیر ہوئے اور ان ہی کی نسلوں سے اسلام پھیلا۔

☆ ہندوستان کے ساحلی علاقوں میں پہلی صدی سے چوتھی صدی تک عرب تاجروں کی دعوتِ اسلام کی کوششیں بارآور ہوتی رہیں۔

---

(۱) سب کے لئے ۱۰۲:

☆ سری لنکا میں بھی پہلی صدی ہجری میں عرب تاجروں کے ذریعہ اسلام پہنچا، چھٹی صدی ہجری میں برما عرب تجار کے ذریعہ اسلام کی روشنی سے منور ہوا۔

☆ ملیشیا کے مسلمان تاجروں کے ذریعہ پہلی سے چوتھی صدی ہجری تک برونائی میں اسلام کی اشاعت ہوئی، جو اس وقت صد فیصد مسلم ملک ہے۔

☆ کمبوڈیا میں نویں صدی ہجری میں اور سنگاپور میں ابتدائی صدیوں میں تاجروں ہی کے ذریعہ اسلام پہنچا۔

☆ عرب تاجروں ہی کے ذریعہ پہلی صدی ہجری میں ہانگ کانگ اور تیسری صدی ہجری میں جنوبی کوریا میں اسلام کا چراغ روشن ہوا۔

☆ چین کے ساحلی علاقوں میں بھی مسلمان تاجر ہی اسلام کی امانت لے کر پہنچے۔

افریقہ میں عرب سے قریبی علاقوں میں تو مجاہدین اور علماء کی کوشش ہوئیں، لیکن دور دراز علاقوں تک دعوت اسلام کے پہنچنے کا ذریعہ تجار ہی بنے۔

☆ تنزانیہ میں پہلی صدی ہجری اور نائیجریا کے شمالی علاقوں میں دوسری صدی ہجری میں عرب تاجروں کے ذریعہ اسلام کی اشاعت ہوئی۔

☆ موریطانیا میں بربر کے تازہ دم نو مسلم تجار نے اشاعت اسلام کا فریضہ ادا کیا۔

☆ مزنبیق میں ابتدائی صدیوں ہی میں عرب تاجروں کے ذریعہ اسلام پہنچا اور بارہویں صدی ہجری کے بعد پوری قوت سے اسلام کی اشاعت ہوئی۔

☆ سوڈانی مسلمان تجار وسطی افریقہ میں بارہویں صدی ہجری میں اسلام کی امانت لے کر پہنچے۔

☆ انگولا میں پچیس فیصد مسلمان ہیں اور یہ مسلمان سینگال میں خیمہ زن ہوئے اور ان کے ذریعہ وہاں اسلام کی بادِ نسیم چلی۔

☆ بحر ہند کے جزائر قمر میں چوتھی صدی ہجری میں عرب تاجر دین اسلام کی اشاعت کا

ذریعہ بنے، اسی طرح مغربی افریقہ کے مختلف ممالک میں تاجروں ہی کے ذریعہ اسلام کی عالمتاب کرنیں ضیاء بار ہوئیں۔(۱)

صرف ایشیا اور افریقہ ہی نہیں، بلکہ یورپ کے بہت سے علاقوں تک اسلام کی تبلیغ واشاعت تاجروں کے ذریعہ سرانجام پائی، اگر آج بھی مسلمان تجار دعوتی شعور سے ہمکنار ہوں، تو وہ متاعِ دنیا کے ساتھ ساتھ متاعِ آخرت کے تاجر بھی بن سکتے ہیں، اور کفر کی تاریکیوں میں اسلام کا چراغ جلا سکتے ہیں۔(۲)

مسلمان تاجروں کے لئے غیر مسلم بادشاہ کی طرف مسجد کی تعمیر

مسلمان تاجروں کی بلند اخلاقی اور معاملات کی صفائی اور ''سستا بیچو زیادہ بیچو'' جیسے اقتصادیات کے اسلامی تعلیمات کے طفیل ہندوستان کا جنوبی حصہ ہادی عالم ﷺ کے زمانے میں ہی اسلام کا گرویدہ ہوگیا تھا مسلمان تاجروں کے اخلاق سے متاثر ہوکر وہاں کے مقامی بادشاہ (۳) نے عرب تاجروں کیلئے باضابطہ مسجد تعمیر کرا کر دی تھی، جہاں مسلمان تاجروں کو ٹھہرنے اور ان کی ضروریات کی تمام سہولتیں مہیا تھیں'' کوڈنگلور'' کی ''چیرامان مسجد'' اس زمانے میں مسلمان تاجروں کی عبادات اور قیام کیلئے تعمیر کرائی گئی تھی جب دنیا کا بہت ہی مختصر حصہ اسلام سے متعارف ہوسکا تھا۔

تاریخ میں لکھا ہے کہ ہندوستان کی قدیم ترین مسجد کا تعلق وطن عزیز کے جنوبی ساحل پر

---

(۱) ملخص از: انتشار الاسلام فی العالم، حصہ اول، تالیف: ڈاکٹر عبداللہ مبشر طرازی

(۲) شمع فروزاں ۱۷۵:

(۳) ہندوستان میں چیرا سلطنت کے آخری بادشاہ ''چیرامن پیرومل''، بعض عرب تاجروں کے ایمانی کردار سے متاثر ہوکر فوری طور پر مدینہ روانہ ہوگیا ''سوشل اسٹرکچر اینڈ چینج'' نامی کتاب کے مطابق ''چیرامن پیرومل'' نے اسلام قبول کرنے کے بعد اپنا نام تبدیل کر کے ''تاج الدین'' رکھ لیا، کہا جاتا ہے کہ چیرامن ہندوستان واپسی کے سفر کے دوران راستے میں فوت ہوگیا تھا، اس کی وصیت پر عمل کرتے ہوئے مالک بن دینار رحمۃ اللہ علیہ جو تابعی ہیں، انہوں نے یہ مسجد تعمیر کی۔

پھیلی ہوئی ریاست ''کیرالہ'' کے شہر ''کوڈنگلور'' سے ہے، بعض مؤرخین کے مطابق اس مسجد کو حضرت مالک بن دینار البصری رحمہ اللہ نے کم از کم ۱۳۰۰ر سال قبل اسی غیر مسلم بادشاہ کے خرچ پر تعمیر کیا تھا، حضرت مالک بن دینار نے ۱۲۷ر ہجری میں اسی شہر میں اپنے آبائی وطن سے دور اسی شہر میں مدفون ہیں۔

''چیرامن جامع مسجد'' دنیا کی قدیم ترین مساجد میں سے ایک ہے اور یہ مسلمان تاجروں کے حسن معاملہ اور اعلی اخلاقی قدروں کی بہترین یادگار ہے ''چیرامان جامع مسجد'' کی تعمیر اس وقت عربوں اور ہندوستان کے درمیان مستحکم تجارتی تعلقات کی دلیل ہے، اسی واسطے وزیر اعظم نریندر مودی سعودی فرماں روا کے لیے اس قدیم ترین مسجد کا سونے کا پانی چڑھا ماڈل تحفے کے طور پر ساتھ لے کر گئے تھے، اور یہ صرف اسلام اعلی کے اخلاقی قدروں کے نتیجے میں ممکن ہوسکی تھی، عرب تاجر جہاں گئے انہوں نے اسلام کی دعوت دی۔

جب مسلمان اپنی تجارتوں میں اسلامی اخلاق اور حسن معاملہ کا اہتمام کرتے تھے تو کٹر سے کٹر مخالف بھی بے تحاشا اسلام کی طرف دوڑتا چلا آتا تھا، آج ہمارے تجارت پیشہ طبقہ کے اخلاقیات اس قدر پستہ ہوچکے ہیں کہ ان کا مشاہدہ کرنے والا مسلمان کے نام سے ہی متنفر ہوجاتا ہے۔(۱)

مستشرقین کی گواہی

مسلمان تجار کے اعلیٰ اخلاق کی بدولت وہ جن راستوں پر چل کر دنیا کے مختلف حصوں میں تجارت کرنے جایا کرتے تھے، وہ سب اسلام کے سایہ عاطفت تلے آتے چلے گئے۔

مشہور مغربی مصنف اسٹین لی پول نے اپنی کتاب ''اسلام اِن چائنا'' میں مسلمان تاجروں کی خوبیوں کا ذکر ان الفاظ میں کیا ہے۔ ''وہ متعصب نہ تھے، بلکہ جہاں تک شریعت

(۱) بتغییر یسیر: شریعہ اینڈ بزنس، مولانا سجاد حسین ظفر

اسلامی انہیں اجازت دیتی تھی وہ فراخ دل اورعالی نفس تھے،وہ چینیوں کے ساتھ یوں مل جل کر رہتے تھے جیسے کہ ایک ہی خاندان کے افراد رہتے ہیں۔''

ایک اور مستشرق ''ہید'' نے مسلمان تاجروں کی عظمت وکرداراوران کی تبلیغی مساعی پر روشنی ڈالی ہے کہ۔''یہ امر دلچسپی سے خالی نہ ہوگا کہ دنیا کا نقشہ بتاتا ہے کہ جہاں سے مسلمانوں کے تجارتی قافلے گزرتے گئے،وہاں آس پاس کی آبادیاں مسلمان ہوتی گئیں۔''

ایک دیگر مستشرق ''آرنلڈ'' نے لکھا ہے کہ۔''ان تاجروں کے ساتھ ساتھ داعیانِ اسلام ،جودراصل تاجر ہی تھے،مسلمان تاجروں کے متعین کردہ تجارتی راستوں پر پیدل اورسوار چل کر ان علاقوں میں اسلام کی شمع روشن کرنے میں کامیاب ہوگئے،جن راستوں پر چل کر مسلمان تاجر دنیا کے مختلف حصوں میں تجارت کرنے جایا کرتے تھے،یعنی حبشہ،صومالیہ اور افریقہ کے دوسرے مما لک مثلاً کینیا،یوگنڈا،تانگانیکاوغیرہ اسلام کے سایہ عاطفت تلے آگئے، دراصل ان مما لک کی فتوحات شمشیروسناں سے زیادہ مسلمان تاجروں کی صداقت وعظمت کی رہین منت ہیں''۔

آٹھویں صدی ہجری میں ابن بطوطہ نے چین کا سفر کیا تو اس نے مسلمان تاجروں کا حال یوں بیان کیا۔'' چین کے تمام شہروں میں مسلمانوں کے مکانات تھے اوران کے ہر محلے میں مسجد تھی،جہاں وہ نمازیں ادا کرتے تھے،وہ نہایت معزز اورمحترم تھے''۔

مسلمان تاجروں کی اخلاقی پستی کا عالم

تاجروں کی اخلاقی پستی نے مذہب اسلام کو بدنام کرنے میں کوئی کمی نہیں چھوڑی ہے،اس کی زندہ مثال ماہِ رمضان یہ ہے کہ میں پھلوں سے لے کرافطار کے پکوڑے تک پر تین گنا منافع وصول کیئے جاتے ہیں،اس مہینے میں عامۃ المسلمین کی جیبوں پر ہی نہیں ان کی کھالوں پر بھی ڈاکہ ڈالا جاتا ہے،انھیں ننگا کر دیا جاتا ہے، جب ہمارے معاشرہ کا غریب مزدور اپنے بچوں کو عید کے جوڑے خریدنے مسلم محلوں کی دکانوں میں ٹوپی پہنے اور ہاتھ

میں تسبیح لئے دکانداروں کا رخ کرتے کریں گے اس اس لوٹ مار پر ہمارے غریب و مفلس بھائی کی کیا حالت ہوگی، یہ سلسلہ اگر اسی طرح جاری رہا تو نہ مسلمان رہے گا اور نہ ہی اسکی تجارت، یہ تاریخ کا اور قدرت کا اصول ہے کہ صرف اچھی چیز ہی باقی رہتی ہے ناقص ختم ہو جاتی ہے۔

ہماری تجارتی زندگی میں زوال کی وہ حد آ گئی ہے جب کہ کبھی کسی پرانے دور میں کسی قوم میں آتی تھی تو اس پر خدا کا عذاب نازل ہوتا تھا، کتنی ہی عاد و ثمود جیسی قوموں کے کھنڈرات ہم آج دیکھتے ہیں اور ان کی نحوست کا اب بھی یہ حال ہے کہ ان کے قریب سے بھاگ کر گزرتے ہیں، مسلمان قوم میں وہ ساری نحوستیں اور بد کرداریاں بدرجہ اتم موجود ہیں جو قوموں پر عذاب الہی کا باعث بنتی تھیں، مثلاً بیشتر مسلمانوں کے گھروں میں میٹر درست نہیں، ناپ تول کا ترازو درست نہیں، اور کاروباری عہد و پیماں جو کبھی زبانی کلامی ہوا کرتے تھے اب تحریری صورت میں بھی بے کار ہو گئے ہیں، کاروباری لوگ ہاتھ پر کپڑا ڈال کر انگلیوں کے اشاروں کے ذریعے کاروباری معاملے طے کرتے تھے، تب بھی یہ مستند ٹھہرتے تھے، اب تو ہر بات حد سے گزر چکی ہے۔

اپنے نقلی اور ملاوٹی مصنوعات کی قسمیں کھا کھا کر تشہیر و تعریف کرتے ہیں، احساس ہی نہیں ہے کہ یہ ساری ترکیبیں اسلامی تجارت میں فریب کے زمرے میں آتی ہیں اور فریب دے کر مال بیچنا حرام ہے، چاہے ہر سال عمرہ ادا کرنے چلے جائیں، روضہ رسول کی جالی پکڑ کر گڑگڑائیں، مفلس و مساکین کے درمیان خیرات لٹا کر فوٹو کھنچوا کر اگلے روز اخبارات میں چھپوائیں، ان ساری نیکیوں اور اعمال صالحہ کا کوئی فائدہ نہیں ہے۔ جب تک ہمارے اندر دوسروں کو فریب دینے، دو نمبر کے مال کو ایک نمبر کہہ کر بیچنے اور چار گنا سے چھ گنا نفع لے کر غریبوں کو ترسانے کی لت موجود ہے، اس وقت تک ہمارے اعمال اور کردار سے مسلم معاشرہ ہی نہیں بدنام ہوگا، بلکہ اس اللہ کا بھیجا ہوا دین اسلام جو سب سے عظیم نعمت ہے یہ

نعمت بدنام ہوگی اور اس کا سبب ہم ہی لوگ ہیں۔

ہمارے مظالم، اپنے ملازمین اور مزدوروں کے ساتھ زیادتی اور بداخلاقی ترقی کے بجائے ہماری تباہی کا شاخسانہ بن سکتی ہے۔ انسانی تاریخ میں اس قسم کی ہزاروں داستانوں سے بھری پڑی ہے، ابھی بھی وقت ہے اپنے کو عذابِ الٰہی سے بچانے کا، ورنہ عذاب یافتہ قوموں کا حال ہوجائے گا۔(۱)

دیانت کی انتہا

دوسری صدی ہجری میں دنیوی تجارت اخروی منافع کی اساس پر کی جاتی تھی، تجار ہر لمحہ پر دیانت وایمانداری سے لین دین کرتے تھے۔ اور حقوق العباد کا زیادہ خیال رکھتے تھے۔ اس زمانہ میں ایک خاص قسم کا کپڑا خز بہت مشہور تھا۔ جو بہت قیمتی تھا، ابن سعد میں ایک جگہ خز کے مطرف (غالباً تھان) کی قیمت سات سو درہم بتائی گئی ہے، صحابہ کرامؓ اور تابعین عظامؒ اسے بکثرت استعمال کرتے تھے۔ اکثر اسی کا سوٹ (جبہ، چادر، عمامہ اور عمامہ کے نیچے ٹوپی) پہنتے تھے۔

ایک مرتبہ ایک عورت بصرہ کے ممتاز بزاز یونس کے پاس خز کی چادر بغرض فروخت لائی۔ اور ساٹھ درہم قیمت طلب کی۔ اس نے یہ چادر اپنے ہمسایہ دکاندار کو دکھلا کر اس کی قیمت دریافت کی۔ ہمسایہ نے اس چادر کی قیمت ایک سو بیس درہم بتائی۔ مگر اپنی دانست میں یہ چادر ایک سو پچیس درہم کی تھی۔ اس لئے اس عورت کو اس کی خواہش کے مطابق ساٹھ روپے دینے کی بجائے کہا کہ اپنے گھر والوں سے پوچھ آؤ کہ وہ ایک سو پچیس درہم تک بیچنے کی اجازت دیتے ہیں۔ گھر والوں کی رضامندی حاصل کر کے اس نے ایک سو پچیس درہم میں یہ چادر خرید لی۔

---

(۱) بتغییر یسیر: شریعہ اینڈ بزنس، مولانا سجاد حسین ظفر

اسی طرح ایک اور موقعہ پر ایک عورت ان کے پاس ایک ریشمی جبہ فروخت کے لئے لائی۔اور پانسو درہم طلب کیے، کیوں کہ وہ ان کی نگاہ میں بہت بڑی رقم تھی۔اس لئے اس نے مالک کو پانچ سو درہم منہ مانگی رقم کی بجائے دو ہزار درہم دیکر جبہ اپنے پاس رکھ لیا۔اس وقت اکثر دکاندار اس طریقہ سے خرید وفروخت کرتے تھے،آج کی طرح ہزاروں کامال کوڑیوں کے دام خریدنے کا تو وہ کبھی سوچا بھی نہیں کرتے،اب تو ایسی مثال کا ملنا ناممکنات میں سے ہے۔

کسبِ معاش اور کسبِ معاد

مسلمان کسی بھی تجارت کو حقیر نہ سمجھے

مولانا خالد سیف اللہ رحمانی صاحب دامت برکاتہم لکھتے ہیں: اس وقت وطن عزیز کی صورت حال یہ ہے کہ یہاں روزگار کے مواقع گھٹتے جا رہے ہیں، نوجوان تعلیم تو حاصل کر رہے ہیں؛ لیکن یہ تعلیم ان کے روزگار کا مسئلہ حل کرنے سے قاصر ہے، یہ حال تو عام شہریوں کا ہے، مسلمانوں کے ساتھ چوں کہ تعصب، جانبداری اور نفرت کا بھی برتاؤ کیا جاتا ہے؛ اس لئے مسلمانوں کا تناسب سرکاری ملازمتوں میں بہت گرا ہوا ہے اور گرتا ہی جا رہا ہے، ان حالات میں مسلمانوں کے لئے ضروری ہے کہ وہ اپنے آپ کو خود مکتفی بنانے کی کوشش کریں، چھوٹی بڑی تجارتوں کی طرف توجہ دیں، جو کم تعلیم یافتہ بے روزگار نوجوان ہیں، وہ ہنر کی تعلیم حاصل کریں، فنی کورسوں کی طرف خصوصی توجہ کریں، آج کل خواتین کے لئے بھی بہت سے ووکیشنل کورسیز چلائے جاتے ہیں، ان کو بھی ان کی صلاحیت کے لحاظ سے کام کا موقع دیں، بڑی صنعتوں میں مقابلہ بھی سخت ہے، رکاوٹیں بھی ڈھیر ساری ہیں اور نفرت وتعصب تو اس کے علاوہ ہے ہی؛ اس لئے چھوٹی صنعتوں کی طرف توجہ کریں، جہاں جہاں مسلمانوں نے چھوٹی صنعتوں کی طرف توجہ کیا ہے، وہاں ان کی حالت نسبتاً بہتر ہے اور اس مال کی کھپت زیادہ ہے؛ اس لئے اس پر پوری توجہ ہونی چاہئے، اس کے ذریعہ ہم اپنے آپ کو معاشی اعتبار سے خود مکتفی بنا سکتے ہیں، اور اس کی برکت سے زندگی کے مختلف میدانوں میں ترقی کا سفر طے کر سکتے ہیں، یہ بھی ضروری ہے کہ کسی پیشہ کو حقیر نہ سمجھا جائے، بھیک مانگنا حقارت کی بات ہے، ناجائز طریقہ پر مال ہڑپ لینا شرم کی بات ہے، محنت مزدوری کر کے اپنی ضروریات پوری کرنے میں کوئی حرج نہیں ہے؛ بلکہ یہ عزت وخودداری ہے؛ مگر افسوس کہ گداگروں میں سب سے بڑی تعداد مسلمانوں کی ہوتی ہے۔

کسب کیلیے محنت شرط ہے محض توکل اور وظیفے کافی نہیں ہیں

☆ اللہ پاک نے دنیا کو دارالاسباب بنایا ہے، حصول رزق کو اسباب کے دائرے میں رکھا ہے، اسباب اختیار کرنا خدائی قانون اور قدرت کا زمینی نظام ہے، اسباب رزق اختیار نہ کرنا اور وسعت رزق کی محض دعا اور اس کے وظیفہ میں لگنا قانون الٰہی کے خلاف ہے، جو لوگ صبح شام رزق اور وسعت رزق کا وظیفہ تو خوب پڑھتے ہیں مگر دوکان اور تجارت میں اپنا اخلاقی روّیہ اور اسلامی اصول کی رعایت نہیں کرتے، کمائی کے لیے محنت، اسباب، اخلاق، مال جمع کرنا، وقت کی پابندی، گاہک سے نرمی، ترقی کی ظاہری کوششیں نہ کرکے صبح شام وظیفے جپتے رہنا نادانی ہے، حضرت عمرؓ کا فرمان ہے: رزق کی تلاش کرے بغیر محض دعا کرتے نہ رہو کہ اے اللہ! ہمیں رزق دیدے "يقعد أحدكم عن طلب الرزق ويقول أللهم ازقنى"(۱)

☆ حضرت عمرؓ کا فرمان ہے "زمین پر روزی تلاش کرنے کے لیے محنت کئے بغیر آسمان سے روزی ملنے کی دعا یا امید نہ لگا کر رکھو، آسمان سے سونا چاندی نہیں برستا، آسمان سے پانی برستا ہے، جس سے کھیت کھلیان اگتے ہیں، اسکے عوض لوگ سونا چاندی جمع کر سکتے ہیں "فان السماء لا تمطر ذهبا و لا فضة"(۲)

☆ پوری تاریخ انسانیت میں کسی ایک نبی کا نام دکھایا نہیں جاسکتا جنہوں نے توکل کی بنا پر کسب معاش کا راستہ ترک کر دیا ہو، یا اپنی قوم کو ترکِ اسباب کی تعلیم دی ہو۔

☆ کمائی چھوڑ کر مصروفِ عبادت سے کمائی کے ساتھ مصروف عبادت ہزار درجے بہتر ہے۔

---

(۱) إحياء علوم الدين كتاب آداب ال※ سب و المعاش: ۲/ ۶۲ دار المعرف※

(۲) احیاء علوم الدین، فی فضل الكسب والحث عليه ۲: / ۶۲

دنیا کے تمام اسبابِ ضرورت محنت سے ہی بنتے ہیں

☆ جدید ٹیکنالوجی ،جسمانی امراض کے علاج کے آلات کی ایجاد یا فراہمی، ایمرجنسی حادثات میں امداد کا سامان، فائر بریگیڈ گاڑی، آمبولینس، بیکاروں کو نوکری یا کام پر لگانا، تجارت وصنعت کی تمام شکلیں عبادت اور ثواب میں داخل ہیں، آپ ﷺ نے فرمایا : انسان کی بہترین کمائی محنت کی کمائی اور مقبول تجارت ہے۔"و کل بیع مبرور"(۱)

دنیا بقدرِ مقدّر اور دین بقدرِ مشقّت کی حقیقت

☆ کوشش اور محنت جس قدر کرتا ہے، اسی قدر اللہ پاک اسے مالی سہولت سے نوازتے ہیں، دنیا دارالاسباب ہے جس قدر اسباب ہونگے اسی قدر اس کے ثمرات اور نتائج مرتب ہوتے ہیں روزی کے بعض حصے کو اللہ پاک کوشش اور محنت ومشقت پر بھی رکھا ہے، وہ محنت اور کوشش کے دائرے سے ملے گا، اور بعض حصے کو مقدر پر رکھا ہے وہ کسی نہ کسی بہانے مل کر رہے گا، خواہ بندہ محنت کرے یا نہ کرے مگر بندے کو محنت ومقدر شدہ حصے کا علم نہیں، البتہ اسباب کا مکلف ہے اس لئے محنت میں لگا رہے، آپ ﷺ نے فرمایا : اللہ پاک محنت ومشقت کے بقدر بندہ کے لئے روزی نازل فرماتے ہیں، اور مصیبت و آزمائش کی مقدار کے اعتبار سے صبر اتارتے ہیں: "ان اللہ ینزل الرزق علی قدر المؤنۃ وینزل الصبر علی قدر البلا"(۲)

☆ ابن ابی الدنیاؒ باب التوکل میں نقل کیا ہے : حضرت عمرؓ کی ملاقات اہل یمن کے عابدوں سے ہوئی، پوچھا کون ہو؟ کہنے لگے: ہم اللہ پر بھروسہ کرکے جینے والے ہیں یعنی کچھ کمانا نہیں ہے بس عبادت میں لگے رہتے ہیں، فرمایا: تم جھوٹے ہو، توکل والا تو وہ ہے جو

(۱) المعجم الاوسط، حدیث: ۷۹۱۸

(۲) شعب الایمان، حدیث: ۹۹۵۶، سندہ صحیح

زمین میں دانہ ڈال کرمحنت کرنے کے بعد اللہ پر بھروسہ کرے۔"كذبتم ما أنتم متوكلون، انما المتوكل رجل ألقى حبة في الأرض وتوكل على الله "(۱)

☆ حضرت سفیان ثوریؒ تورات کےحوالے سے فرماتے ہیں: جب تک گھر میں گیہوں اور اناج ہے تو عبادت میں لگے رہو، اگر اناج نہیں تو عبادت یہی ہے کہ کمانے میں لگے رہو، مقدرکی روزی کے لیے بھی محنت کرنی پڑتی ہے۔"اذا كان في البيت برّ فتعبدو اذا لم يكن فاطلب، حرك يدك يسبب لك رزقك"

☆ بے شک روزی کا ذمہ اللہ نے لیا ہے مگر اسے حاصل کرنے کے لیے جائز وسائل کے ذریعے کوشش کرنے کا بھی حکم دیا ہے، اللہ تعالے کا روزی ذمہ میں لینے کا مطلب بندہ محنت بھی نہ کرنا مراد ہوتا تو حلال وحرام کا فرق ختم ہو جاتا، حرام کمانے والا بھی کہتا کہ مجھے (حرام) روزی اللہ ہی نے دی ہے، ہر چور اور لٹیرے کی چوری اور لوٹ جائز ہو جاتی۔

اسباب کا ترک غیر شرعی توکل ہے

☆غیر شرعی اور غیر ضروری توکل کی بات کرتے ہوئے"ومامن دابة فی الأرض الاعلى الله رزقها" کی بات کرنے والوں سے امام أحمد بن حنبلؒ فرماتے ہیں: سورۃ جمعہ میں "وذروا البيع" تجارت چھوڑ کر نماز کی طرف آنے کا مطلب کیا ہے؟ عبادت کیلئے آنے سے پہلے کہاں مصروف رہنے کی ترغیب دی گئی؟("وابتغوا من فضل الله" میں کونسے بازار یا کونسے غار میں توکل کی تلاش میں نکلنے کا حکم ہے؟ تلاشِ مال کے حکم کو فضل الٰہی کہا گیا ہے)

حضرت شقیق بلخی رحمۃ اللہ علیہ کا واقعہ

حضرت شقیق بلخی اور حضرت ابراہیم بن ادھم ہم زمانہ بزرگ ہیں، ایک مرتبہ حضرت

---

(۱) کنز العمال، حدیث: ۹۸۷۵

شقیق بلخیؒ اپنے دوست حضرت ابراہیم بن ادھم رحمۃ اللہ علیہ کے پاس آئے اور کہا: میں ایک تجارتی سفر پر جارہا ہوں، سفر لمبا ہے، اس لئے آپ سے ملاقات کی غرض سے حاضر ہوا ہوں اس کے بعد حضرت شقیق بلخی رحمۃ اللہ علیہ سفر کے لئے نکل گئے چند ہی دنوں کے بعد حضرت ابراہیم بن ادھم رحمۃ اللہ علیہ نے حضرت شقیقؒ بلخی کو دوبارہ مسجد میں دیکھا، پوچھا: آپ سفر پر نہیں گئے؟ کہا: گیا تھا، لیکن ایک واقعہ دیکھ کر راستہ ہی سے واپس آگیا وہ واقعہ یہ ہے۔

ایک چڑیا دیکھی :

جو اڑنے کی طاقت سے محروم تھی۔ مجھے اسے دیکھ کر ترس آیا، میں نے سوچا کہ اس ویران جگہ پر یہ چڑیا اپنی خوراک کیسے پاتی ہوگی؟ میں اسی سوچ میں تھا کہ ایک اور چڑیا آئی اس نے اپنی چونچ میں کوئی چیز دبا رکھی تھی، وہ معذور چڑیا کے پاس اتری تو اس کی چونچ کی چیز اس کے سامنے گر گئی، معذور چڑیا نے اس کو اٹھا کر کھالیا اس کے بعد آنے والی صحت مند چڑیا اڑ گئی، یہ منظر دیکھ کر میں نے کہا۔ سبحان اللہ۔ اللہ تعالیٰ جب ایک چڑیا کا رزق اس طرح سے اس کے پاس پہونچاتا ہے تو مجھے شہر در شہر رزق کے لئے پھرنے کی کیا ضرورت ہے؟ چنانچہ میں نے سفر روک دیا اور میں وہیں سے واپس چلا آیا کہ کوئی کام نہیں کرونگا، فارغ بیٹھونگا، رزق اللہ تعالیٰ دے گا، یہ سن کر حضرت ابراہیم بن ادھمؒ نے فرمایا: شقیق! تم نے اپاہج پرندہ کی طرح بننا کیوں پسند کیا؟ تم نے یہ کیوں نہیں چاہا کہ تمہاری مثال اس پرندے کی سی ہو جو اپنے قوت بازو سے خود بھی کھاتا ہے اور دوسروں کو بھی کھلاتا ہے، حضرت شقیق بلخیؒ نے یہ سنا تو حضرت ابراہیم بن ادھمؒ کا ہاتھ چوم لیا اور کہا: ابو اسحاق! تم نے میری آنکھ کا پردہ ہٹا دیا، وہی بات صحیح ہے جو تم نے کہی ہے۔ (۱)

(۱) مخزنِ اخلاق

ضرورت سے زیادہ کمانا عیب نہیں ہے

☆امام احمد بن حنبلؒ کے بیٹے نے پوچھا بقدرِ گذارہ محنت سے کمالے تو آپ کی کیا رائے ہے؟ فرمایا محنت کر کے کچھ زیادہ کمالے تاکہ رشتے نبھانے،مہمانوازی کرنے، عیادت کرنے میں سہولت ہو،یہ مجھے زیادہ پسندیدہ ہے۔

حضرت امام احمدؒ سے کسی نے پوچھا کہ ایک شخص ہے جو دن بھر بیٹھا رہتا ہے اور کہتا ہے کہ اللہ تعالیٰ نے میری مقدر میں جو کچھ لکھا ہے وہ مل کر رہے گا،حضرت امام احمدؒ ناراض ہوگئے اور فرمایا "هُوَ رَجُلٌ جَهْلُ الْعِلْمِ" وہ آدمی مکمل جاہل ہے،آپ لوگوں نے رسول اللہ ﷺ کی یہ حدیث نہیں پڑھی کہ اللہ تعالیٰ نے میری امت کی روزی نیزے کی چھاؤں میں رکھی ہے،چڑیا صبح کو اپنے گھونسلے سے خالی پیٹ نکلتی ہے اور روئے زمین پر پھیل کر اللہ تعالیٰ کی مقدر کردہ روزی تلاش کرتی ہے،اور شام کو پیٹ بھر کر گھونسلے میں واپس آتی ہے،وہ بھی سمجھتی ہے کہ گھر سے نہیں نکلوں گی تو پیٹ نہیں بھرے گا۔(۱)

تجارت میں اسلامی مزاج کی ضرورت

☆ حلال تجارت حلال طریقے سے کسی بھی سامان کی ہو اسلام میں گھٹیا شمار نہیں ہوتی، ہر شعبہ اور ہر پیشہ مسلمان کو خود دار بناتا ہے،خود دار بن کر رہنا کسی بھی پیشے میں رہ کر عزم و ہمت،قناعت وسلیقہ مندی سے جینا دین کی بڑی سے بڑی خدمت انجام دہی کا سبب ہے،کسی بھی پیشے میں رہ کر احکام اسلام سے جاہل نہیں رہنا چاہیے،مسلمان اگر تجارت کرنا چاہتے ہیں تو ایک ہی طرح کا کاروبار سب لوگ کرتے ہیں جس کی وجہ سے ایک دوسرے کا نقصان کرتے ہیں جس طرح ڈگریاں حاصل کرنا چاہتے ہیں تو ایک ہی طرح کی degree حاصل کرتے ہیں،جبکہ مسلمان کو ہر شعبے میں اور ہر پیشے میں،قائدانہ اور داعیانہ کردار ادا کرنا

---

(۱)منہاج القاصدین

چاہیے۔

☆مسلمانوں میں کوتاہی یہ ہے کہ یا تو سب کپڑے کی تجارت یا گاڑیوں کی، یا جوتے چپل کی، یا سبزی و پھل فروٹ کی تجارت کرتے ہیں، بکریوں کی ریوڑ کی طرح ضرورت کی تجارت کا اندازہ کئے بغیر مسلمان بھائی سے تقابل میں تجارت شروع کر لیتے ہیں، ایسی بے ہودہ حرکتیں کرتے ہیں کہ اپنی تجارت چلے یا نہ چلے مگر سامنے والے کی تجارت کو چلنے نہیں دیں گے، تجارت سے پہلے ماہرین تجارت سے مثبت اور منفی پہلو کا مشورہ اور اندازہ کر کے تجارت شروع کرنا چاہئے۔(۱)

تجارت کہیں آخرت سے غافل نہ کر دے

☆تجارت کے دوران ہر شخص اپنی نماز کی ترتیب بنائے، قابل تعریف اور کامیاب تاجر فکر آخرت سے غافل نہیں ہوتے ''رجال لا تلهيهم تجارة و لا بيع عن ذكر الله'' فریب خوردہ کی خیر خواہی ولایت کا زینہ ہے، حضرت ابو الدرداءؓ نے قسم کھا کر فرمایا: ''اللہ کے نزدیک بندوں میں سے محبوب تر بندے وہ ہیں جو سورج اور چاند کی نگرانی کرنے والے (مؤذنین) ہیں اور وہ جو چلتے پھرتے لوگوں کے ساتھ خیر خواہی کرنے والے ہیں ''۔(۲)

☆حسن بصریؒ فرماتے ہیں: اللہ تعالیٰ اور اس کے بندوں کے ساتھ خیر خواہی کرنے والے درحقیقت روئے زمین پر اللہ تعالیٰ کے خلیفہ ہیں۔(۳)

☆اپنے سامان کی بے جا تعریف نہ کرے، گاہک کو متاثر کرنے والی حرکتیں، ضرورت سے زیادہ لائٹنگ، وغیرہ نہ کرے، گاہک سے ترش کلامی سے پیش نہ آئے،

(۱) مستفاد از: مسنون اصول تجارت: ۲۰۰ تا ۲۱۰

(۲) صحیح مسلم، حدیث ۳۰۶:

(۳) صحیح مسلم، حدیث ۳۰۶:

بحث و جھگڑے کا ماحول نہ بنائے۔

نفع کی حصولی کے لیے جھوٹی قسمیں کھانا

☆ حضرت ابو ذرؓ آپ ﷺ کا ارشادِ مبارک نقل کرتے ہیں :وَالمنَفِّقُ سِلْعَتَهُ بِالحَلِفِ الکَاذِبِ (۱)

لطائف : تجارت میں زیادہ قسمیں کھانے سے مال تو بک جاتا ہے؛ مگر برکت ختم ہوجاتی ہے۔(۲) مال بیچنے کے لیے جھوٹی تعریف نہیں کرنی چاہیے، چہ جائے کہ جھوٹی قسم کھائی جائے، جھوٹی قسمیں کھا کر محض اپنا سامان نکالنے کی فکر کرنا اور صرف اپنا فائدہ دیکھنا خریدار کے ساتھ خیر خواہی نہیں ہے، ایمانداری اور سچائی سے کاروبار کا اہتمام کریں گے تو گاہک آپ کو ہی ترجیح دیگا، جھوٹی قسمیں کھانے سے سامان تو بک جائے گا؛ لیکن اللہ کی نگاہِ کرم سے محروم ہو جائے گا اور پھر اخروی سزا و عتاب الگ سے بھگتنا ہوگا۔

اولاد کے لیے مال سے زیادہ اعمال کی فکر کریں

☆ حضرت یعقوب علیہ السلام کو بوقتِ رحلت یہ فکر لاحق ہوئی کہ میری اولاد کی میرے بعد ایمانی حالت کیا ہوگی ؟ آپؑ نے اپنی اولاد کو بلا کر پوچھا کہ میرے بعد تم کس کے عبادت گذار رہو گے؟ بیٹوں نے کہا: ہم آپ کی موجودگی میں جس طرح دین برحق پر قائم رہے، اپنے آباء و اجداد سیدنا ابراہیمؑ و اسماعیلؑ اور اسحق کے رب کی عبادت کرتے رہے اسی طرح آپ کے بعد بھی ہم اسی رب العالمین کی عبادت کریں گے اور اسی کے فرماں بردار رہیں گے۔(۳) جس نبی کے چار پشتوں میں نبوت ہے انہیں اولاد کی ایمانی فکر ہے،

(۱) صحیح مسلم، حدیث ۳۰۶:

(۲) صحیح مسلم، حدیث : ۴۱۲۳

(۳) سورہ بقرۃ: ۱۳۳

یہاں چار پشتوں تک ولایت چلے تو غنیمت ہے، مگر ''ماتأکلون من بعدی (میرے بعد کیا کھائے گا، کیسے رہے گا)'' کی فکر ہے، مگر ''ماتعبدون من بعدی (میرے بعد کس کی عبادت کرے گا)'' کی فکر نہیں ہے۔

☆ عمر بن عبدالعزیزؒ نے اپنی اولاد کی تعلیم وتربیت کے لیے جلیل القدر محدِّث صالح بن کیسانؒ جو آپ کے بھی استاذ تھے اپنی اولاد کا نگران واستاذ مقرر کیا، آپؒ کے آزاد کردہ غلام سہل کو اولاد کی دیکھ بھال پر مامور کیا، خود بھی متوجہ رہے، استاذ سے درخواست کی کہ ''میں نے بہت سوچ سمجھ کر اپنی اولاد کی تعلیم وتربیت کے لیے آپ کو منتخب کیا ہے، ان کو صحبتِ اہل اللہ کی اہمیت دلائیں، ورنہ غفلت پیدا ہو جائے گی، کم ہنسنے دیں، زیادہ ہنسنا دل کو مُردہ کر دیتا ہے، آپ کی کوشش کے نتیجے میں اہم بات جو سیکھنے کی ہے کہ انہیں گانے باجے سے نفرت ہو، گانا سننا دل میں اسی طرح نِفاق پیدا کرتا ہے جس طرح پانی سے گھاس اُگتی ہے، میرے بیٹوں میں سے ہر ایک کے جَدوَل میں روزانہ کی تلاوت رہے، تیر و کمان لے کر ننگے پاؤں نکل کر سات تیر چلا کر نشانہ بازی کی مَشق کرے قیلُولہ کا اہتمام رہے، حضرت ابن مسعودؓ فرماتے ہیں: ''قَیلُولہ کرو اس لئے کہ شیطان قَیلُولہ نہیں کرتا۔'' براہِ راست اپنی اولاد کو تربیت ونصیحت سے نوازتے ''تم اپنے آپ اور اپنے والد پر اللہ تعالیٰ کے اِحسانات کو یاد کرو، اپنے باپ کے ان کاموں میں مدد کرو جن پر اسے قدرت حاصل ہے اور اِس میں بھی جس میں وہ عاجز ہے، اپنی جان، صحت اور جوانی کی پوری حفاظت کرو، اپنی زبان تحمید وتسبیح سے تَر رکھو، جنت کا شوق وجہنم کا خوف ہو تو توبہ قبول ہوتی ہے اور گناہ معاف کئے جاتے ہیں''۔(۱)

☆ ایک نیک دل بزرگ اپنے کسی بیٹے میں اخلاقی زوال کو دیکھتے تو صدقہ کرتے، لوگوں کو کھانا کھلاتے، اس آیت کی تلاوت کرتے ''خُذْ مِنْ أَمْوَالِهِمْ

---

(۱) سیرت عمر بن عبدالعزیز لابن جوزی ص: ۲۹۷

صَدَقَةً تُطَهِّرُهُمْ وَتُزَكِّيهِمْ بِهَا» کہ ان سے ان کے مالوں میں سے صدقہ لے کر ان کو پاک کیجئے اور اس سے ان کا تزکیہ کیجئے، دعا کرتے کہ اے اللہ! میرے صدقہ کی برکت سے میرے بیٹے کا اخلاقی تزکیہ فرما، اس کی معصیت مجھ پر اس کی جسمانی مصیبت سے زیادہ بھاری ہے۔

☆ ایک شخص کا بیٹا نافرمانی کرتا، غربت کی وجہ سے صدقہ کرنے کے لیے کچھ نہ ہوتا تو رات کو تہجد میں سورۂ بقرہ پڑھ کر یوں دعا کرتا کہ: اے اللہ! یہ میرا صدقہ مجھ سے قبول کرلے اور اس کی وجہ سے میرے بیٹے کے اخلاق کی اصلاح فرمادے“۔

اولاد کے لیے دولت نہیں بلکہ تربیت چھوڑ کر مریں

☆ مقاتل بن سلیمانؒ خلیفہ منصور عباسی (امام ابوحنیفہؒ کو کوڑے لگوانے، زہر کے ذریعے شہید کرنے، ہزاروں اکابر علماء وعوام کو امان کے نام پر قتل کرنے، بنوعباس کے اقتدار کی خاطر ایک لاکھ ساٹھ ہزار مسلمانوں کو قتل کرنے والے) کے پاس اس دن آئے جس دن اسکی خلافت پر بیعت کی گئی، منصور نے کہا: مقاتل! مجھے کچھ نصیحت کیجئے! مقاتلؒ نے فرمایا: سنی ہوئی بات کی نصیحت کروں یا دیکھی ہوئی بات کی؟ منصور نے کہا: دیکھی ہوئی، مقاتلؒ نے فرمایا: ”امیر المومنین! جب عمر بن عبد العزیزؒ بستر مرگ پر تھے تو لوگوں نے پوچھا: اے عمر! تم اپنے بیٹوں کے لیے کیا چھوڑ کر جا رہے ہو؟ آپ رحمۃ اللہ علیہ نے فرمایا: میں نے اپنی اولاد کے لیے اللہ تعالی کا تقوی چھوڑا ہے، نہ میں نے ان کا حق چھینا اور نہ کسی کا حق انہیں دے سکتا ہوں، اگر وہ نیک ہوئے تو اللہ تعالی نیکوں کا دوست ہے اور اگر وہ نیک نہ ہوئے تو میں ان کے لیے وہ مال ہرگز نہ چھوڑوں گا جو اللہ کی نافرمانی میں خرچ ہو، اور نہ موت کے بعد میں ان کے گناہوں کا رفیق بنوں گا، عمر بن عبد العزیزؒ اپنے گیارہ بیٹوں کے لئے صرف اٹھارہ دینار چھوڑ کر فوت ہوئے، جن میں سے پانچ دینار کا کفن دیا گیا، چار دینار قبر پر لگے، باقی دینار ان کے بیٹوں میں تقسیم کر دیے گئے، ہر بیٹے کو مکمل ایک دینار بھی نہیں

ملا، اور ھشام بن عبد الملک کے بھی گیارہ لڑکے تھے، اس نے انتقال کے وقت ترکہ میں ہر لڑکے کے لئے دس لاکھ دینار چھوڑے، اللہ کی قسم! امیر المومنین! میں نے ایک ہی دن عمر بن عبد العزیزؒ کے ایک بیٹے کو دیکھا وہ اللہ کی راہ میں سو گھوڑے صدقہ کر رہا تھا اور ھشام کے بیٹے کو دیکھا وہ بازاروں میں بھیک مانگ رہا تھا، عمر بن عبد العزیز کا ہر بیٹا گورنر بنا اور ہشام کی اولاد سے دولت و سلطنت جاتی رہی۔

پہلی صدی کے مجدد عمر بن عبد العزیزؒ کے انتقال کے بعد شاہ روم نے نہایت غمزدہ حالت میں کہا ''اگر عیسی علیہ السلام کے بعد کوئی مُردوں کو زندہ کر سکتا تو حضرت عمر بن عبد العزیز ہی کر سکتے تھے، مجھے اس راہب کی حالت پر کوئی تعجب نہیں جس نے اپنے دروازے کو بند کر کے دنیا کو چھوڑ دیا اور عبادت میں مشغول ہو گیا، مجھے اس شخص کی حالت پر تعجب ہے جس کے قدموں کے نیچے دنیا تھی اور اس نے اس کو پامال کر کے راہبانہ زندگی اختیار کی۔''(۱)

ابن جوزی رحمۃ اللہ علیہ کی نصیحت

۱۔ابن القیم الجوزیؒ فرماتے ہیں: کچھ گناہ ایسے بھی ہوتے ہیں جن کا کفارہ انسان کو اولاد کی طرف سے ملنے والے غم کے سوا کچھ نہیں ہوتا، مبارک ہو اس کے لیے جو اپنی اولاد کی تربیت کا اہتمام ایسے کرتا ہے جیسے اللہ تعالی کو پسند ہے، اولاد کی تربیت میں تکلیف اٹھانا گناہوں کا کفارہ بن جاتا ہے، اگر اپنی اولاد کی تربیت تمہیں تھکا دیتی ہو تو اپنے رب سے اپنے گناہوں کی معافی مانگو، عموماً لوگ مال جمع کرنے کے لیے سخت محنت کر کے اپنی اولاد کا مستقبل محفوظ کرنے کی بڑی کوششیں کرتے ہیں، یہ خیال کرتے ہیں کہ ان کی موت کے بعد ان کی اولاد کے پاس مال ہوگا تو ہی وہ خوشحال اور

---

(۱) تاریخ دمشق لابن عساکر جزء: ۵۶/ ۱۴

سکون میں رہیں گے، اگر اتنی ہی محنت وجستجو ان کی تربیت پر ہو جس سے اولاد کو تقوی کا توشہ، محنت کا جذبہ مل جائے تو سکون وخوشحالی میں رہنا طے ہے، اولاد کی تربیت کی نیت سے نماز ودعا کا اہتمام کریں، اگر وہ تمہاری کوششوں کو مغلوب کر بھی لیں تو تمہاری نیتوں کو ہرگز مغلوب کر نہیں سکیں گے۔

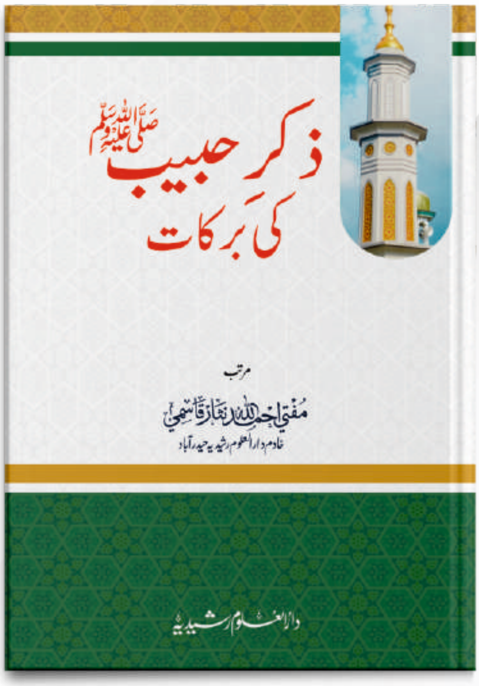
۲۔اولاد کی تربیت میں کوتاہی آخرت میں مواخذہ کا سبب بن سکتی ہے، نار جہنم سے بچنے کی فکر جس طرح خود کو کرنی ہے اسی طرح اپنی والاد کو بھی بچانے کی بچپن سے ہی فکر ہو، ان میں دینی شعور پختہ ہو، زندگی کے جس میدان میں بھی رہیں ایمان وعمل صالح سے ان کا رشتہ مضبوط رہے، اولاد صرف ہماری نہیں بلکہ پوری امت کا سرمایہ ہیں۔

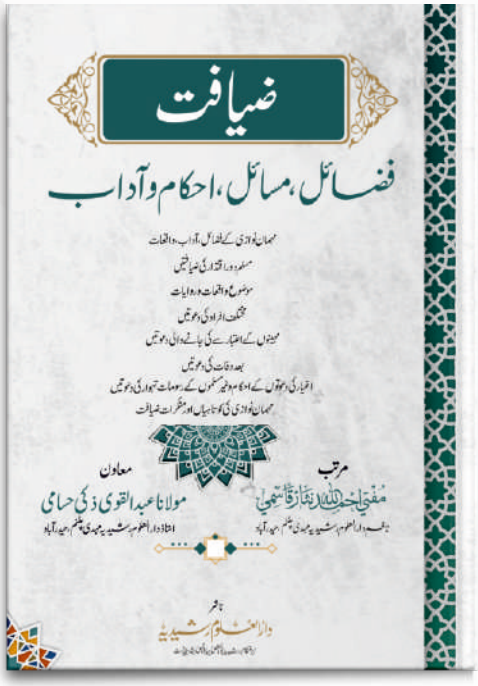
☆ ہر فرض نماز کی آخری رکعت میں درود اور دعا کے ساتھ اس دعا کا بھی اضافہ کرلیں، ان شاء اللہ انتہائی مجرب پائیں گی۔ "رَبَّنَا هَبْ لَنَا مِنْ أَزْوَاجِنَا وَذُرِّيَّاتِنَا قُرَّةَ أَعْيُنٍ وَاجْعَلْنَا لِلْمُتَّقِينَ إِمَامًا" "اے پروردگار! ہمیں ہماری بیویوں کی طرف سے (دل کا چین) اور اولاد کی طرف سے آنکھ کی ٹھنڈک عطا فرما اور ہمیں متقین کا امام بنا۔ آمین۔

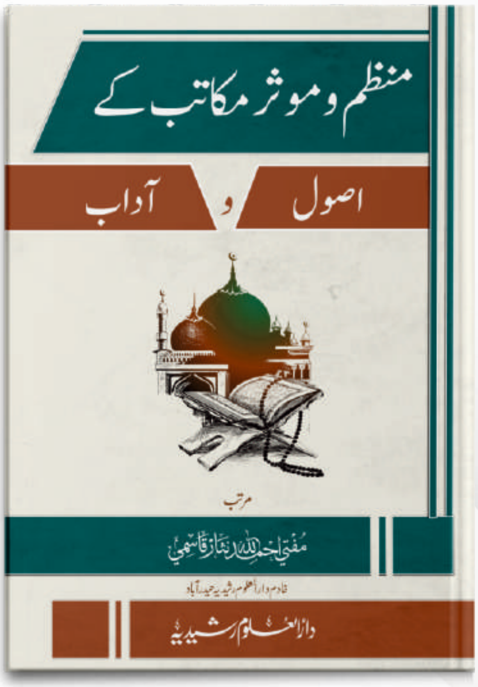
مرتب کی دیگر کتابیں

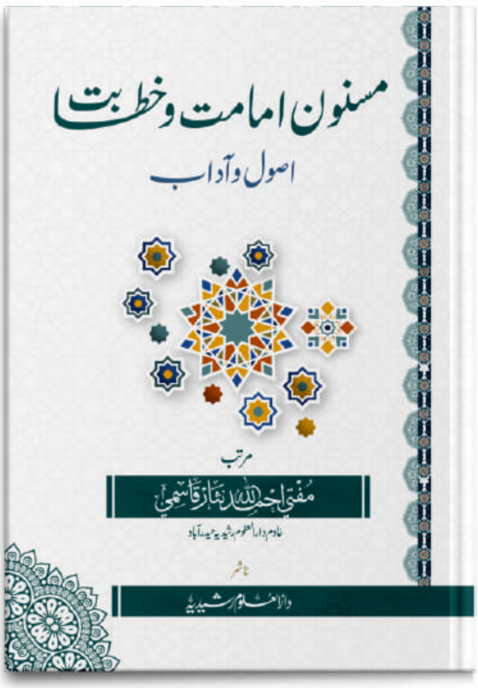
۱۔رمضان المبارک معروفات ومنکرات
۲۔اصلاحی واقعات دو جلدیں
۳۔اصلاح الرسوم (تسہیل، تعلیق وتخریج)
۴۔عصری خطبات مجلدات (زیر طبع)
۵۔جماعت اولی کی اہمیت و جماعت ثانیہ کی حیثیت
۶۔نیا سال مغرب اور اسلام کا نقطۂ نظر
۷۔کرسمس کی حقیقت عقل ونقل کی روشنی میں
۸۔ویلنٹائن ڈے تاریخ کے آئینہ میں
۹۔اپریل فول کی تاریخی حیثیت
۱۰۔خیر البیان (مدارس کے طلبہ کے لئے)
۱۱۔ہندوستانی مسلمان آزادیٔ وطن سے تعمیرِ وطن تک (زیرِ طبع)
۱۲۔نفع المفتی والسائل (عربی، تحقیق وتخریج، زیرِ طبع)
۱۳۔ اللمعة اذا جتمع العيد و الجمعة
۱۴۔کھیل کود کی تاریخی وشرعی حیثیت
۱۵۔احکام اعتکاف
۱۶۔خواتین رمضان کیسے گذاریں؟
۱۷۔ یوم جمہوریہ حقیقت کے آئینہ میں
۱۸۔ پتنگ بازی حقائق ونقصانات
۱۹۔معراجِ مصطفی کے چالیس سبق
۲۰۔عظمت اہل بیت اور مسئلہ زکوۃ
۲۱۔ارطغرل غازی سیریل حقائق اور غلط فہمیاں

مصنف کی دیگر کتابیں









DARUL ULOOM RASHEEDIA
Door Number 12-2-823/A/28A1 Masjid E Qutub Shahi
2nd Floor, opp MS college Santosh Nagar Colony,
(Pillar No17) Mehdipatnum Hyderabad-500028 (T.S)
WWW.darululoomrasheediya.com